Учреждение образования
«Белорусская государственная орденов Октябрьской Революции и Трудового Красного Знамени сельскохозяйственная академия»

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

КАФЕДРА ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА В АПК

СОГЛАСОВАНО
Председатель методической комиссии факультета бухгалтерского учета
Петракович А.В.
« 26 » декабря 2023 г.

СОГЛАСОВАНО
Декан факультета бухгалтерского учета
Лобанова И.В.
« 26 » декабря 2023 г.

УЧЕБНО – МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС
ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ

Организация предпринимательской деятельности

для специальностей:
1-25 01 08 Бухгалтерский учет, анализ и аудит
6-05-0411-01 Бухгалтерский учет, анализ и аудит;
6-05-0411-02 Финансы и кредит

Горки
БГСХА
2023

РАССМОТРЕН И УТВЕРЖДЕН
на заседании научно-методического совета академии
(протокол № 4 от 29.12.2021 г.) рег. №Б-33-11.

Составитель: Лобанова И.В., доцент кафедры организации производства в АПК учреждения образования «Белорусская государственная орденов Октябрьской Революции и Трудового Красного Знамени сельскохозяйственная академия» кандидат экономических наук, доцент

Рецензенты: И.Г. Почтовая, заведующий сектором качества Государственного предприятия «Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси»; кандидат экономических наук, доцент.
А.Г. Ефименко, заведующий кафедрой экономики и организации производства учреждения образования «Белорусский государственный университет пищевых и химических технологий», доктор экономических наук, профессор.

РАССМОТРЕН
на заседании кафедры организации производства в АПК
протокол № 4 от 23 декабря 2021 г.
протокол № 4 от 22 декабря 2023 г.

РАССМОТРЕН И РЕКОМЕНДОВАН
методической комиссией факультета бухгалтерского учета
протокол № 4 от 27 декабря 2021 г.
протокол № 4 от 26 декабря 2023 г.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА……4
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ
1.1. Обеспеченность студентов учебной литературой по учебной дисциплине по данным библиотеки академии…….6
1.2. Тематический план лекций…….7
1.3. Опорный конспект лекций…… …… ..10
1.4. Темы реферативных работ……..173
2. ПРАКТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ
2.1. Тематический план практических занятий……...…….174
2.2. Методические материалы для проведения практических занятий.....177
2.3. Тестовые задания для самопроверки и самоконтроля знаний……....259
3. РАЗДЕЛ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ
3.1. Вопросы промежуточной аттестации …… …… …….268
3.2. Критерии оценки результатов учебной деятельности ……270
4. ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ
4.1. Учебная программа……..275

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Основная цель учебной дисциплины «Организация предпринимательской деятельности» – научить студентов правильно принимать решения при создании собственного дела – от выбора организационно-правовой формы и учреждения организации до обеспечения безопасности предпринимательской деятельности.

Учебная дисциплина рассчитана по специальности 1-25 01 08 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» полного срока обучения на 108 часов (3 з.е.), из них 54 часа аудиторных занятий, в том числе лекций – 26 часов, практические занятий – 28 часов. На самостоятельную работу студентов отводится 54 часа. По специальности 6-05-0411-01 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» полного срока обучения на 108 часов (3 з.е.), из них 50 часов аудиторных занятий, в том числе лекций – 16 часов, практические занятий – 34 часа. На самостоятельную работу студентов отводится 58 часов. По специальности 6-05-0411-02 «Финансы и кредит» рассчитана на 108 часов (3 з.е.), из них 68 часа аудиторных занятий, в том числе лекций – 34 часа, практических занятий – 34 часа. На самостоятельную работу студентов отводится 40 часов.

В результате разработки УМК обеспечиваются своевременное отражение результатов достижений науки и производства в других сферах, связанных с изучаемой учебной дисциплиной; последовательное изложение учебного материала, реализация междисциплинарных связей, исключение дублирование учебного материала; использование современных методов, технологий и технических средств в образовательном процессе; рациональное распределение времени по темам учебной дисциплины и учебным занятиям в зависимости от формы получения высшего образования, совершенствование методики проведения учебных занятий; взаимосвязь образовательного процесса с научно-исследовательской работой обучающихся.

Преимуществами использования УМК являются придание целостности процессу образования, повышения уровня организации образовательного процесса, подготовки и проведения занятий, цикличность подачи материала, наличие заданий, направленных на развитие учебно-познавательных и информационных компетенций студентов и их умения самостоятельно работать с учебной литературой.

Сказанное выше подтверждает дидактическую целесообразность применения УМК в процессе обучения.

В УМК сформулирован понятийный аппарат, раскрыты сущность и содержание предпринимательства как особой формы хозяйственной деятельности. Современные проблемы предпринимательства показаны через связь времен

(от древнерусского государства до наших дней). Рассматриваются вопросы нестабильности, неопределенности и риска как неотъемлемого «спутника» предпринимательства. Освещаются совокупность условий и факторов, воздействующих на предпринимательскую деятельность, ее цели и внутрифирменное предпринимательство. Описываются процесс создания собственного дела в различных организационно-правовых формах, а также связи предпринимателя с субъектами внешней и внутренней предпринимательской среды. Значительное место уделено вопросам повышения эффективности предпринимательской деятельности и защите информационных ресурсов.

В результате изучения учебной дисциплины студент должен закрепить и развить следующие специализированные компетенции, предусмотренные в учебном плане специальности 1-25 01 08 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» и специальности 6-05-0411-01 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» СК-4. Принимать обоснованные решения при осуществлении предпринимательской деятельности, оценивать ее результаты и учебном плане специальности 6-05-0411-02 «Финансы и кредит» СК-1. Понимать особенности эволюции предпринимательства в связи с различными этапами исторического развития, определять влияние историко-экономических закономерностей на тенденции и перспективы развития предпринимательства в современном социуме.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

1.1 ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ СТУДЕНТОВ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРОЙ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ ПО ДАННЫМ БИБЛИОТЕКИ АКАДЕМИИ

Наименование	Наличие в библиотеке
1. Лобанова, И. В. Организация предпринимательской деятельности : учебно-методическое пособие / И. В. Лобанова, М. Ф. Рудаков. - Горки : [б. и.], 2021. - 102 с	28
2. Лобанова, И. В. Организация предпринимательской деятельности : учебно-методическое пособие / И. В. Лобанова. - Горки : [б. и.], 2020. - 192 с.	27
3. Основы предпринимательской деятельности : учеб, пособие / В. Л. Клюня, Т. А. Верезубова, А. И. Короткевич [и др.]. - Минск : Издательский центр БГУ, 2019. - 309 с.	3
4. Экономика фирмы (организации, предприятия) : учебник для бакалавров менеджмента и бакалавров экономики / ред.: В. Я. Горфинкель, Т. Г. Попадюк, Б. Н. Чернышев. - 2-е изд. - М. : Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2019. - 296 с.	1

1.2. Тематический план лекций

ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН
лекций по учебной дисциплине
«Организация предпринимательской деятельности»
для студентов дневной полной формы обучения
специальности 1-25 01 08 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

№ п.п.	Тема (содержание)	Количество часов
1	Сущность и содержание предпринимательства и предпринимательской деятельности	2
2	Классификация предпринимательства. Типы и виды предпринимательства	2
3	Предпринимательская идея и ее выбор. Принятие предпринимательского решения: типы предпринимательских решений и цели их принятия, методы принятия предпринимательских решений	4
4	Планирование предпринимательской деятельности	4
5	Организация собственного дела	4
6	Налогообложение предпринимательской деятельности	2
7	Цены и ценообразование в предпринимательской деятельности	2
8	Оценка деятельности предпринимательской организации	2
9	Предпринимательский риск и предпринимательская тайна	2
10	Культура предпринимательства	2
	Итого	**26**

ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН
лекций по учебной дисциплине
«Организация предпринимательской деятельности»
для студентов дневной полной формы обучения
специальности 6-05-0411-01 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

№ п.п.	Тема (содержание)	Количество часов
1	Сущность и содержание предпринимательства и предпринимательской деятельности	1
2	Классификация предпринимательства. Типы и виды предпринимательства	2
3	Предпринимательская идея и ее выбор. Принятие предпринимательского решения: типы предпринимательских решений и цели их принятия, методы принятия предпринимательских решений	2
4	Планирование предпринимательской деятельности	2
5	Организация собственного дела	2
6	Налогообложение предпринимательской деятельности	2
7	Цены и ценообразование в предпринимательской деятельности	2
8	Оценка деятельности предпринимательской организации	2
9	Предпринимательский риск и предпринимательская тайна	0,5
10	Культура предпринимательства	0,5
	Итого	**16**

ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН
лекций по учебной дисциплине
«Организация предпринимательской деятельности»
для студентов дневной полной формы обучения
специальности 6-05-0411-02 «Финансы и кредит»

№ п.п.	Тема (содержание)	Количество часов
1	Сущность и содержание предпринимательства и предпринимательской деятельности	2
2	Классификация предпринимательства. Типы и виды предпринимательства	4
3	Предпринимательская идея и ее выбор. Принятие предпринимательского решения: типы предпринимательских решений и цели их принятия, методы принятия предпринимательских решений	4
4	Планирование предпринимательской деятельности	4
5	Организация собственного дела	4
6	Налогообложение предпринимательской деятельности	4
7	Цены и ценообразование в предпринимательской деятельности	4
8	Оценка деятельности предпринимательской организации	4
9	Предпринимательский риск и предпринимательская тайна	2
10	Культура предпринимательства	2
	Итого	**34**

1.3. Опорный конспект лекций

Тема 1. СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. Историко-экономические аспекты развития предпринимательства

Предпринимательство как социально-экономическое явление возникло на определенном этапе развития общественных отношений. Этимология этого слова, содержащаяся во многих словарях, достаточно схожа по своему значению. В частности, В.И. Даль в Толковом словаре живого русского языка определил, что «предпринимать» означает «затевать, решаться исполнить какое-либо новое дело, приступать к совершению чего-либо значительного». Отсюда: «предприниматель» - «предпринявший» что-либо. «Предприниматель – это предприимчивый торговец, способный к предприятиям, крупным оборотам, смелый, решительный, отважный на дела этого рода человек».

С. И. Ожегов в «Словаре русского языка» пишет: «предприниматель – владелец предприятия… Предприимчивый – умеющий предпринять что-нибудь в нужный момент, находчивый, изобретательный».

Термин «предприниматель» как экономическая категория произошел от французского слова entrepreneur (посредник), которое в середине XVI века употреблялось по отношению к организаторам балов.

В XVII веке предпринимателем называлось лицо, заключившее с государством контракт оговоренной стоимости и несущее полную ответственность за его выполнение, например, за строительство объекта.

Основоположником теории предпринимательства считается ирландский экономист Ричард Кантильон (1680-1734 гг.), который в XVIII веке одним из первых стал рассматривать предпринимателя как личность, принимающую решения и удовлетворяющую свои потребности в условиях неопределенности.

Согласно теории Р. Кантильона, предприниматель есть индивид, обладающий предвидением и желанием принять на себя риск, устремленный в будущее, чьи действия характеризуются и надеждой получать доход, и готовностью к потерям. Таким образом, предприниматель действует на свой страх и риск, получая непостоянный доход.

Р. Кантильон подчеркивает отличие предпринимателя от государственного служащего, получающего постоянную зарплату. Главное, что отличает предпринимателя от служащего, – желание и умение нести риск и получать за это предпринимательскую прибыль. Отсюда вытекает сущностное понятие предпринимательской прибыли как платы за риск, возникающий вследствие не-

определенности будущих событий.

Один из основателей экономической науки, Адам Смит (1723 – 1790 гг.), в труде «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.) характеризовал предпринимателя как реализатора рискованных коммерческих идей. А. Смит считал, что предприниматели выполняют важнейшую социальную функцию – функцию накопления. По А. Смиту, предприниматель сам вносит капитал, планирует, организует производство и распоряжается результатами своего труда.

А. Смит неоднократно подчеркивал, что частные интересы предпринимателей никогда не совпадают с интересами общественными, так как чем выше уровень производства и национального богатства, тем меньше норма прибыли. А поскольку норма прибыли находится в обратной зависимости от общественного благосостояния, то класс предпринимателей обычно заинтересован в том, чтобы вводить общество в заблуждение и даже угнетать его. А. Смит разработал теорию стоимости, широко используемую в формировании товарно-ценовой политики при организации предпринимательства. Согласно концепции А. Смита, стоимость имеет два различных значения: иногда она обозначает полезность какого-либо предмета, а иногда – возможность приобретения других вещей, которую дает обладание данным предметом. Первую он называет потребительной стоимостью, а вторую – меновой стоимостью.

Известный французский экономист Жан-Батист Сэй (1767–1832 гг.), автор нескольких работ по политэкономии, показал активную роль предпринимателя в создании продукта. Изучив фундаментальный труд А.Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов», свое видение сущности и роли предпринимательства он изложил в «Тракте по политической экономии» (1803 г.). Особое внимание французский экономист уделял производственной сфере, считая, что в основе предпринимательской деятельности лежит способность предпринимателя организовывать более эффективное производство и сбыт продукции. Для Ж.-Б. Сэя предприниматель – это человек, организующий людей в рамках производственной единицы. Он ставил предпринимателя в центр процесса производства и распределения.

Доход предпринимателя – это вознаграждение за его способности, таланты, труд по организации и управлению производством. Касаясь личности предпринимателя, Ж.-Б. Сэй отмечает такие качества, как ум, благоразумие, любовь к порядку, честность, знание людей, умение верно оценить важность продукта и определить потребность, которую он должен удовлетворить. Кроме этого, предприниматель должен «верно сводить свои счеты и вычислять издержки производства сравнительно с ценностью, какую будет иметь его продукт в продаже».

Макс Вебер (1864–1920 гг.) видел в предпринимательской деятельности воплощение рациональности. Под рациональностью он понимал функциональную эффективность, получение максимальной выгоды от использования вложенных средств и приложенных усилий.

Важный вклад в теорию предпринимательства внесли Йоган Тюнен (1783–1850 гг.) и Ганс фон Мангольд (1824–1868 гг.) – представители немецкой экономической школы. Й. Тюнен впервые обратил внимание на неоднородность рисков. Мотивом занятия предпринимательством он считал то, что вероятность выигрыша предпринимателя будет больше возможных потерь. Г. Мангольд рассматривает риски, связанные с временным фактором: чем длиннее период между производством товаров и их реализацией, тем выше риск возможных потерь.

Наиболее полно факторы риска в предпринимательстве исследовал американский экономист Фрэнк Найт (1885–1972 гг.). Риск, по мнению ученого, есть объективная вероятность, и поэтому его можно определить количественно, используя теорию вероятностей. Риск, по выражению Ф. Найта, превращается в «постоянный элемент издержек», которые несет предприниматель в виде страховки.

2. Современная трактовка категории «предпринимательство»

Основы современного понимания предпринимательства заложил австрийский экономист и социолог Йозеф Шумпетер (1883–1950 гг.). В книге «Теория экономического развития» (1912 г.) он пишет, что функциональной сущностью предпринимателя является выявление и использование новой комбинации факторов производства, т. е. реализация нововведений. Важно «...делать не то, что другие» и «...не так, как делают другие» Й. Шумпетер считал, что главное в предпринимательстве – инновационная деятельность, а право собственности на предприятие не является существенным признаком предпринимательства.

По мнению ученого, предприниматель должен обладать таким типом характера, который рассчитывает на собственные силы, предпочитает риск, ценит собственную независимость, имеет потребность в достижении успеха и стремится к нововведениям. Именно благодаря активности предпринимателя осуществляется технический прогресс, развивается экономика.

Значительный вклад в современное представление о предпринимательстве внес выдающийся английский экономист Джон Мейнард Кейнс (1883–1946 гг.). По мнению ученого, экономика может в течение длительного времени находиться в состоянии «равновесия с неполной занятостью».

Дж. Кейнсом также были сделаны выводы о необходимости государственного регулирования экономических отношений с помощью применения соответствующих кредитно-денежных и бюджетных инструментов. Дж. Кейнс характеризовал предпринимателя как новый социальнопсихологический тип хозяйственника, которому присущи осторожность, предусмотрительность, расчетливость, стремление к лучшему, независимость, бережливость и оптимизм. К основным предпринимательским качествам Дж. Кейнс относил умение соотнести потребление и сбережения, способность к риску, дух активности, уверенность в перспективах и др.

Фридрих Хайек (1899–1992), британский экономист с австрийскими корнями, удостоенный в 1974 году Нобелевской премии, первым обратил внимание на то, что именно конкуренция заставляет предпринимателя заниматься инновациями в поиске новых продуктов, новых рынков сырья. Акцент делается на поиске предпринимателем новых идей, на способности обнаружить или создать новые потребности, которые никто не удовлетворяет. В интерпретации Ф. Хайека, суть предпринимательства – поиск и исследование новых экономических возможностей. В качестве движущей силы предстает предприниматель, стремящийся достичь наиболее эффективного симбиоза своих уникальных знаний с рыночной ситуацией и тем самым обеспечить первенство в конкуренции и больший доход.

Следует отметить значительную роль в развитии современной теории предпринимательства американского ученого П. Друкера (1909 г.), который видит в предпринимателе человека, перемещающего экономические ресурсы из области низкой производительности и доходов в область более высокой производительности и прибыльности.

По мнению П. Друкера, предприниматель создает потребителя, а принципы предпринимательства практикуются не только на небольших и новых предприятиях, но и на крупных и даже старых. Предпринимательским предприятие является не потому что оно новое, а потому что в основе его деятельности лежит осознание того факта, что выпускаемые изделия или оказываемые новые услуги имеют индивидуальнее характеристики. А спрос на них вырастает до такой степени, что образовывается новая рыночная ниша, а новая техника делает возможным превращение сложных операций в научный процесс. Знания в предпринимательстве – средство достижения цели. А нововведение – особый инструмент предпринимателя, средство осуществления своих замыслов в бизнесе.

Современные российские исследователи (А.И. Агеев, А.В. Бусыгин, Г.Л. Багиев, А.Н. Асаул) определяют предпринимательство как:

1) стиль хозяйствования, которому присущи принципы новаторства, ан-

тибюрократизма, постоянной инициативы, ориентации на инновации;

2) процесс организации и осуществления деятельности в условиях формирования, развития и функционирования рыночных отношений;

3) процедуру планирования, организации и осуществления непрерывного, постоянно обновляемого процесса расширения производства товаров и услуг в целях удовлетворения экономических, социальных и экологических потребностей общества и получения прибыли.

В настоящее время Большой экономический словарь определяет предпринимателя как физическое лицо, которое самостоятельно и на свой риск осуществляет активную экономическую деятельность.

Гражданский кодекс Республики Беларусь определяет предпринимательскую деятельность как самостоятельную деятельность юридических и физических лиц, осуществляемую ими в гражданском обороте от своего имени, на свой риск и под свою имущественную ответственность и направленную на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи вещей, произведенных, переработанных или приобретенных указанными лицами для продажи, а также от выполнения работ или оказания услуг, если эти работы или услуги предназначаются для реализации другим лицам и не используются для собственного потребления (ч.2 п.1 ст.1).

Согласно принятым во многих развитых странах стандартам, предпринимательство – это вид человеческой деятельности, направленной на организацию и осуществление важных и трудных проектов. Оно ассоциируется с попытками сделать что-то новое или же улучшить что-либо уже существующее. Основная роль в этой деятельности принадлежит предпринимателям, которые сводят вместе деньги, материальные ресурсы, рабочую силу, результате создают новое дело и управляют им.

В мировой практике понятие «предприниматель» предполагает такие аспекты:

– личная заинтересованность в результатах деятельности;

– предприниматель ведет ее на свой страх и риск, результат зависит от его инициативы и предприимчивости;

– предприниматель должен быть хозяином своего предприятия, обладать свободой;

– деятельность предпринимателя зависит от общества, от норм взаимоотношений в обществе.

Предпринимательство можно определять с различных позиций, таких как:

– деятельность, направленная на максимизацию прибыли;

– инициативная деятельность граждан, заключающаяся в производстве товаров и услуг, направленная на получение прибыли;

– прямая функция реализации собственности, основная ее производственная функция;

– процесс организационной новации в целях извлечения прибыли;

– действия, направленные на возрастание капитала, развитие производства и присвоение прибыли;

– специфический вид деятельности, направленный на неустанный поиск изменений в существующих формах жизни организаций и общества, постоянная реализация этих изменений.

Предпринимательство правильно определять как процесс непрерывного поиска изменений в потребностях, спросе конечного потребителя на продукцию и услуги, удовлетворения этой потребности путем организации производства, сбыта, маркетинга, логистики, менеджмента, ориентированных на лучшие новации, приносящие максимум производительности в каждой из стадий процесса воспроизводства. В этом определении акцент делается не на максимизацию прибыли, а на потребителя, на его потребности, удовлетворение которых благодаря высокому уровню организации предпринимательства и может принести максимальную прибыль.

Предпринимательство часто отождествляется с понятием бизнес. Хотя оба эти понятия тесно связаны, у них все же разный смысл. Слово «бизнес» имеет несколько значений. Это не только предпринимательство, но и какое-либо дело, покупка, коммерческое или производственное предприятие, политика отдельного предпринимателя или целой фирмы. Поэтому бизнесменом можно назвать не только владельца какого-либо дела, но и менеджера, нанятого собственником для управления той или иной сферой бизнеса (производством, маркетингом, финансами и т. д.).

Бизнесом называется экономическая деятельность субъекта в условиях рыночной экономики, нацеленная на получение прибыли путем создания и реализации определенной продукции (товаров, работ, услуг).

3. Признаки, принципы и условия предпринимательской деятельности

Важнейшим признаком предпринимательства является *самостоятельность и независимость хозяйствующих субъектов*. В основе их поведения лежат внутренние побуждения. Каждый человек, становясь предпринимателем, самостоятельно решает все вопросы деятельности своего предприятия исходя из экономической выгоды и рыночной конъюнктуры.

В тесном единстве с самостоятельностью находится *принцип личной экономической заинтересованности и ответственности*. Собственная выгода является движущим фактором предпринимательской деятельности, но хозяй-

ствующий субъект, преследуя свои собственные интересы, работает на общественные.

Предпринимательство немыслимо без *новаторства, творческого поиска.* Эффективно работать может только тот, кто обеспечивает высокое качество и постоянно обновляет продукцию. Способность к принятию нестандартных решений, творческий подход к оценке ситуации всегда высоко ценились в деловом мире. Искать клиента, деньги, валюту, материалы, транспорт, помещения, контракты, связи, нужных людей, документы, обходные пути – неизбежный удел предпринимателя. Поэтому он вечно спешит и ему, никогда не хватает времени, он редко различает рабочие и выходные дни, рано встает и поздно ложится спать, пытается делать несколько дел одновременно. Спокойная, тихая размеренная жизнь не ассоциируется с обликом предпринимателя.

Характерным признаком предпринимательских экономических отношений является *хозяйственный риск*. Риск постоянно сопутствует бизнесу. Риск формирует особый способ мышления и поведения, психологию предпринимателя.

Условия существования требуют от него высокой деловитости и динамизма, духа соперничества. Взлеты и падения неизбежны на этом пути. По оценке специалистов, из ста проходящих проверку новых идей реальное применение находят не более двух. По словам Джеймса Бэрка из компании «ДЦ», одно из правил его фирмы гласит: «Вы должны быть готовы к неудаче». Право на ошибку обязывает осуществить все возможное для предупреждения неоправданного риска. Не всякий мелкий бизнес является предпринимательским. Чтобы быть предпринимательским, предприятие должно обладать *особыми свойствами* вдобавок к тому, что оно небольшое и новое. Предпринимателя характеризует то, что он пытается создать что-то новое и отличное от уже имеющегося, изменяет и преобразует ценностные установки.

Еще один характерный признак предпринимательства заключен в его принадлежности к относительно кратковременным, тактическим способам действия. Предпринимательство в узком смысле слова не относится непосредственно к экономической стратегии, рассчитанной на долговременный период. Однако и в стратегических проектах могут присутствовать предпринимательские идеи и отдельные очаги предпринимательства.

Принципы предпринимательского права закреплены в Конституции Республики Беларусь.

К ним относятся:

1. принцип свободы предпринимательской деятельности.

Свобода предпринимательской деятельности представляет собой универ-

сальный (интегрированный) принцип конституционного права, объединяющий несколько относительно самостоятельных принципов правового регулирования отношений в сфере предпринимательской деятельности (принцип свободы договора, общедозволительный принцип, принцип свободы конкуренции и др.).

2. свобода экономической деятельности.

Этот принцип лежит в основе государственной поддержки добросовестной конкуренции между субъектами предпринимательства. При этом в целях создания благоприятной экономической среды, обеспечения поддержки добросовестной конкуренции государство посредством принятия соответствующих законов должно устанавливать необходимые ограничения (пределы) свободы экономической деятельности.

3. принцип свободы договора.

Право свободного заключения гражданско-правовых договоров, включая определение оснований и порядка их заключения. Закрепленный в гражданском законодательстве принцип свободы договора может быть ограничен при условии, что случаи такого ограничения предусмотрены соответствующим законом.

4. принцип законности.

Сущность законности состоит в настойчивом и точном, строгом соблюдении, исполнении и применении законов и подзаконных актов, которые действуют на территории государства, всеми субъектами права, а именно гражданами, должностными лицами, государственными и общественными организациями.

5. принцип государственного регулирования предпринимательства.

Государство осуществляет регулирование экономической деятельности в интересах человека и общества; обеспечивает направление и координацию государственной и частной экономической деятельности в социальных целях.

6. принцип права участников хозяйственных обществ

Граждане могут определять сферу деятельности и осуществлять деятельность в индивидуальном порядке либо совместно с другими лицами путем участия в хозяйственном товариществе, обществе или производственном кооперативе, то есть путем создания коммерческой организации как формы коллективного предпринимательства.

Для формирования предпринимательства необходимы определенные **условия**: экономические, социальные, правовые и др.

К экономическим условиям относятся: предложение товаров и спрос на них; виды товаров, которые могут приобрести покупатели; объёмы денежных средств, которые покупатели могут истратить на эти покупки; избыток или

недостаточность рабочих мест, рабочей силы, влияющие на уровень заработной платы работников, т. е. на их возможности приобретения товаров.

На экономическую обстановку существенно влияют наличие и доступность денежных ресурсов, уровень доходов на инвестированный капитал, а также величина заёмных средств, за которыми готовы обратиться предприниматели для финансирования своих деловых операций и которые готовы предоставить им кредитные учреждения.

Элементами процесса предпринимательства служат: определение и оценка возможностей бизнеса, разработка бизнес-плана, определение потребности в ресурсах, управление предприятием.

Для эффективного функционирования и осуществления активной предпринимательской деятельности хозяйствующих единиц в рыночной экономике необходимы соответствующие условия:

– максимальная свобода хозяйственной деятельности свободных товаропроизводителей;

– полная ответственность за результаты своей экономической деятельности при равных правах всех видов собственности;

– конкуренция производителей как фактор стимулирования производства благ и услуг;

– свободное ценообразование на рынке;

– открытость экономики, её интеграция в системе мирохозяйственных связей, право предпринимателя осуществлять внешнеэкономические операции.

Бурное развитие всех форм предпринимательства требует определённых экономических и социальных условий, а также предпосылок. Первоначальное накопление капитала и явилось тем необходимым условием формирования социально-экономической базы предпринимательства, которое, высвобождая «связанные» факторы производства (прежде всего труд, землю и капитал), содействовало проявлению в полной мере предпринимательских способностей.

Экономическая наука традиционно к факторам производства относит землю, капитал и труд. Условиями осуществления предпринимательской деятельности выступают факторы производства. Предпринимательство как особая форма экономической активности в современных условиях требует расширенного набора факторов производства, при этом обязательное наличие следующих факторов: идеи, технологии, средства производства, капитала и предпринимателя. Более того, именно предприниматель осуществляет комбинирование остальных факторов производства для достижения определённых целей, а процесс комбинирования средств производства и есть процесс производства.

Предприниматель должен сознавать, что ему придется участвовать в решении социальных проблем сотрудников: охрани здоровья, сохранения рабочих мест и др. От своей деятельности предприниматель должен получать удовлетворение.

Важную роль в формировании предпринимательства играют подготовка, переподготовка и повышение квалификации кадров: организация обучения современным методам ведения предпринимательской деятельности; обучение и переобучение кадров, их стажировка в развитых странах; организация подготовки и переподготовки преподавательских кадров для обучения предпринимателей; создание сети консультативных центров, проводящих профессиональный отбор и ориентацию кадров предпринимательского сектора, и др.

Любая предпринимательская деятельность функционирует в рамках правовой среды, поэтому большое значение для успешной работы имеет создание необходимых правовых условий. Прежде всего, речь идет о законах, регулирующих предпринимательскую деятельность, создающих наиболее благоприятные условия для развития предпринимательства.

Вплотную к экономическим примыкают социальные условия формирования предпринимательства. Прежде всего это стремление покупателей приобретать товары, отвечающие определенным вкусам и моде. На разных этапах потребности могут меняться. Существенную роль играют нравственные и религиозные нормы, зависящие от социально-культурной среды. Такие нормы оказывают прямое воздействие на образ жизни потребителей и посредством этого – на его спрос на товары. Социальные условия определяют отношение отдельного индивидуума к работе, что влияет на его отношение к размеру заработной платы, к условиям труда, предлагаемым бизнесом.

4. Цели и задачи предпринимательской деятельности

Цель – идеальное мысленное предвосхищение результата предпринимательской деятельности. Это предмет устремления, заранее намеченный конечный замысел, ожидаемый результат действия предпринимателя. Родоначальник стратегического планирования и управления И. Ансофф определяет цель как критерий успеха или неудачи предпринимателя.

Цели направляют и регулируют предпринимательскую деятельность, поскольку она целиком направлена на их достижение.

Процессы постановки и достижения целей у предпринимателей постоянно сменяют друг друга.

Новая цель для предпринимателя – это стимулирующий фактор. Однако

большей части предпринимателей необходимо признание достижения их успеха, они способны принимать на себя всю вину за неудачи.

Главная цель предпринимательской деятельности, которая обусловлена самой сущностью предпринимательства, заключается в стимулировании и удовлетворении спроса общества на конкретные потребности его членов (региона, страны). Однако это не единственная цель предпринимательства, и помимо нее существует целая система различных целей (в том числе и частных, но не менее важных).

Главная цель предпринимателя – максимизация его возможностей удовлетворять комплекс социально-экономических потребностей предпринимателя в условиях неопределенности, которая конкретизируется под влиянием внешней среды, исходя из возможностей внутренней среды и из его прошлого, а также из выполняемых предпринимательской единицей функций.

Для того чтобы сохранить жизнеспособность и эффективность предпринимательской единицы, предприниматель должен ставить перед собой определенные цели точно так же, как он это делал до ее создания. Эти цели могут быть различны. Наиболее типичными являются:

- *цели развития предпринимательских единиц* заключаются в изменении количественных параметров и качества функционирования предпринимательских единиц для перевода в желаемое, более благоприятное состояние, характеризуемое лучшими значениями целевых показателей. Цели развития могут состоять в определении финансированного ею уровня качества и эффективного производства, выхода на определенный уровень производства и потребления, удовлетворения потребностей потребителей;

- *цели поддержания предпринимательских единиц* в достигнутом ею состоянии возникают в условиях, когда надо закрепить это состояние, потому что оно удовлетворяет предпринимателя либо вызвано опасностью ухудшения этого состояния, которое надо предотвратить;

- *цель выхода из нежелаемого состояния* или цели дальнейшего спада, обеспечение выхода из кризиса характерны для ситуации, когда параметры, показатели функционирования предпринимательских единиц существенно ниже нормативного уровня, не удовлетворяют, целевым установкам предпринимателя и запросам потребителей, значительно хуже состояния аналогичных объектов. Целью предпринимателя в этой ситуации является преодоление спада, недопущение показателей предельно допустимого уровня, стабилизация социально-экономической обстановки и создание предпосылок подъема.

Наряду с этими достаточно общими глобальными целями возможны и вполне реальные более узкие, локальные цели, распространяющиеся на от-

дельные сферы, виды не только предпринимательской, но и социальной деятельности, связанные с решением частных проблем, осуществлением проектов, программ.

Например, целями могут быть:

- накопление денежных средств, для завоевания новых рынков и развития производства;
- улучшение социальных условий сотрудников предпринимательских единиц;
- оптимизация спроса покупателей на продукцию предпринимательских единиц;
- оказание помощи в улучшении этических и моральных норм общества, улучшение культуры потребления и т. д.

Как правило, такие локальные ограниченные цели подчинены и входят в состав перечисленных общих целей предпринимателя, соответствующих общественным целям.

Задачи предпринимательской деятельности (и их решения), способствующие достижению поставленных целей, можно разделить на три направления. *Первое направление* – это комплекс задач, решение которых обеспечивает успех инновационной деятельности предпринимателя. Сюда входят такие задачи как: исследование рынка с целью изучения потребностей, спроса и конъюнктуры, поиск плодотворных с точки зрения предпринимателя идей, организация разработок и т. д. В*торое направление* – это комплекс задач, решение которых формирует эффективность уже осуществившейся или только начавшейся предпринимательской деятельности. Сюда включают задачи обеспечения процесса производства необходимыми ресурсами; поиска источников финансирования; определения рационального объема производства; выбора эффективных поставщиков и т. п. Т*ретье направление* – предпринимательская деятельность должна быть не только эффективной, но и справедливой. Это возможно тогда, когда реализовано второе направление.

5. Субъекты и объекты предпринимательской деятельности

Как экономическая категория предпринимательство характеризуется установлением субъектов и объектов.

Субъектами предпринимательства являются предприниматель, потребитель товара или услуги, наемный работник, партнеры по бизнесу и государство.

Основным *субъектом предпринимательской деятельности* выступает предприниматель (в не зависимости от организационно-правовой формы). Однако предприниматель – не единственный субъект, в любом случае он вы-

нужден взаимодействовать с потребителем как основным его контрагентом, а также с государством. И потребитель, и государство также относятся к категории *субъектов предпринимательства*, как и наемный работник (если предприниматель работает не в одиночку), и партнеры по бизнесу (если производство не носит изолированного от общественных связей характера).

Во взаимоотношениях предпринимателя и потребителя предприниматель относится к категории активного субъекта, а потребителю свойственна, прежде всего, пассивная роль. При анализе стороны этих взаимоотношений потребитель выполняет роль индикатора предпринимательского процесса. Это понятно, поэтому все то, что составляет предмет деятельности предпринимателя, имеет право на реализацию только в случае позитивной (положительной) экспертной оценки потребителя. Такая оценка осуществляется потребителем и выступает как готовность последнего приобрести тот или иной товар. Предприниматель, при планировании и организации своей деятельности не может игнорировать настроения, желания, интересы, ожидания, оценки потребителя.

У предпринимателя в условиях рыночной экономики нет иного пути воздействия на потребителя, кроме как действовать, удовлетворяя его интересы и потребности. Однако такая ситуация вовсе не означает, что предприниматель обязан действовать только в строгом соответствии с уже выявленными интересами потребителя. Сам предприниматель может формировать спрос потребителя, создавать новые покупательские потребности.

С точки зрения общественного производства именно предприниматель выступает в роли активного субъекта, то с точки зрения самого предпринимательского процесса, его содержания и эффективности активную роль играет потребитель, и предприниматель не может игнорировать этот факт.

Роль государства как субъекта предпринимательского процесса может быть различной в зависимости от общественных условий, ситуации, складывающейся в сфере деловой активности, и тех целей, какие ставит перед собой государство. Государство должно быть ускорителем предпринимательского процесса, когда оно ведет постоянный и активный поиск мер по вовлечению в предпринимательский процесс новых экономических агентов.

Наемный работник как реализатор идей предпринимателя также относится к группе субъектов предпринимательского процесса. Именно от него зависит эффективность и качество реализации предпринимательской идеи.

Каждому экономическому субъекту свойственны свои собственные интересы. Что касается предпринимателя и наемного работника, то часть их планов совпадает (чем выше прибыль, тем выше заработная плата наемного работника), а часть носит противоположный характер (предприниматель не за-

интересован в высокой оплате труда, а наемный работник заинтересован). В таких случаях стороны вынуждены идти на поиск компромиссных вариантов, что и составляет основу взаимоотношений этих двух субъектов предпринимательского процесса.

В современных условиях хозяйствования каждый предприниматель функционирует в условиях достаточно глубокой специализации производства, возникшей на основе разделения труда. От предпринимателя требуется умение – и даже предрасположенность – действовать в союзе с другими предпринимателями и вести постоянный поиск наиболее эффективных партнерских связей, в ходе которого предприниматель осуществляет переориентацию своей деятельности.

Партнерские связи (реальные и потенциальные) играют весьма важную роль в предпринимательстве. Каждый предприниматель при планировании своей деятельности, при разработке бизнес-плана обязательно учитывает возможность установления необходимых партнерских связей. К примеру, если Вы планируете производить шкафы-купе, то обязательно постараетесь определить, где, у кого и на каких условиях предположительно сможете приобретать все необходимое для организации производства (сырье и материалы, мебельную фурнитуру, оборудование, и т. д.). Без такого подхода невозможно планирование предпринимательской деятельности. Таким образом, при планировании своей деятельности предприниматель рассматривает партнера (партнеров) как субъект предпринимательского процесса, от формы взаимоотношений с которым зависит уровень эффективности его деятельности.

Объектом предпринимательской деятельности выступает товар, продукт, работа, услуга, имущество, т. е. то, что может удовлетворить чью-либо потребность и что предлагается на рынке для приобретения, использования и потребления другим лицам и не используется для собственного потребления:

– имущество, используемое в предпринимательской деятельности и приносящее прибыль (недвижимость, оборудование);

– продукт, продукция – вещи, произведенные или переработанные и предназначенные для продажи;

– товар – вещи приобретенные для продажи;

– услуга или работа, если они предназначены для реализации другим лицам и не используются для собственных нужд.

Особенностью объектов предпринимательства является постоянный поиск новых способов комбинации ресурсов, что отличает предпринимателя от обычного хозяйственника.

Товар – любой предмет обмена на денежный (или другой) эквивалент. Для

нормального функционирования рынка должны быть соблюдены следующие условия в отношении товара:

– производство не что-либо вообще, а то, что можно продать, что нужно покупателям и на что они предъявляют платежеспособный спрос;

– персонифицированная собственность на товар. Товар должен иметь конкретного хозяина, который им владеет, распоряжается или рискует своей долей собственности;

– конкуренция – относительная свобода производственной и коммерческой деятельности для всех участников рынка, соперничество хозяйствующих субъектов с целью обеспечить лучшие возможности для сбыта продукции покупателям.

Услуга – деятельность, результаты которой не имеют материального выражения, реализуются и потребляются в процессе осуществления деятельности.

Работа – деятельность, результаты которой имеют материальное выражение и могут быть реализованы для удовлетворения потребностей организации и (или) физических лиц.

Различают недвижимое и движимое имущество.

Недвижимое имущество – капитальные строения (здания, сооружения), изолированные помещения, машино-места, незавершенные законсервированные капитальные строения, иное недвижимое имущество (за исключением предприятий как имущественных комплексов), подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, суда плавания река – море, космические объекты, доли в праве общей собственности на них, незавершенные незаконсервированные капитальные строения. Иными словами, это объекты, перемещение которых невозможно без нанесения им существенного ущерба.

Вещи, не относящиеся к недвижимости, включая деньги и ценные бумаги, транспортные средства, мебель, бытовая техника, признаются движимым имуществом.

6. Государственное регулирование предпринимательской деятельности

Государственное регулирование предпринимательства необходимо как в целях обеспечения реализации публичных интересов общества и государства, так и для создания наилучших условий для развития предпринимательства.

К функциям государства по регулированию предпринимательской деятельности в республике относятся:

– защита экономического правопорядка;

– распределение и перераспределение доходов между регионами, отраслями и отдельными субъектами хозяйствования;

– контроль за соблюдением законодательства в процессе осуществления хозяйственной деятельности;

– стимулирование развития какой-либо отрасли в заданном направлении.

Формы государственного регулирования предпринимательской деятельности:

1) *прогнозирование* – представляет собой подготовку представлений о возможном состоянии экономического и социального развития. Закон Республики Беларусь от 1998 г. «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Республики Беларусь» определяет основные цели разработки прогнозов, их временные рамки – долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные, главные составляющие – систему научно аргументированных представлений (предположений) о направлениях, критериях, принципах, целях и приоритетах социально-экономического развития Республики Беларусь на соответствующий период с указанием основных прогнозируемых показателей, целевых ориентиров и мер по обеспечению их достижения;

2) *планирование – «это* определение целей, задач, пропорций, темпов, этапов, конкретных показателей и сроков достижения тех или иных результатов (экономических, социальных, оборонных и иных)». Планы находят свое внешнее выражение, как правило, в нормативных правовых актах (например, Указ Президента Республики Беларусь от 28 февраля 2000 г. № 93 «Об одобрении Национальной программы развития экспорта на 2000-2005 гг.»);

3) *денежная политика* – использует такие инструменты как цены, налоги, валютное регулирование;

4) *антимонопольное регулирование* – направлено на обеспечение условий для развития конкуренции как основы предпринимательства, создания и эффективного функционирования товарного рынка и защиты прав потребителей.

Способы государственного регулирования предпринимательской деятельности условно можно разделить на:

1) *административные* – представляют собой приемы одностороннего воздействия на поведение субъектов регулирования, основанные на авторитете государственной власти и реализуемые посредством издания актов как нормативного, так и ненормативного характера.

2) *экономические* – представляют собой приемы, реализуемые через материальные средства (цена, прибыль, кредит, налоги и т. д.), направленные на

достижение желаемого поведения субъекта регулирования посредством воздействия на его интересы.

Методы государственного регулирования предпринимательской деятельности подразделяются на административные, экономические и морально-политические.

1. Прямые (административные) методы – средства непосредственного властного воздействия на поведение субъектов, осуществляющих предпринимательскую деятельность. К их числу относятся:

– государственный контроль (надзор) за деятельностью предпринимателей;

– государственная регистрация юридических лиц и индивидуальных предпринимателей;

– налогообложение;

– лицензирование отдельных видов предпринимательской деятельности;

– выдача предписаний антимонопольным органом и т. д.

2. **Косвенные** методы – экономические средства воздействия на предпринимательские отношения с помощью создания условий, влияющих на мотивацию поведения хозяйствующих субъектов. К ним относятся:

– прогнозирование и планирование;

– предоставление налоговых льгот;

– льготное кредитование (цены, тарифы, квоты, лицензии) и др.

3. **Морально-политические** методы реализуются с помощью средств массовой информации.

Тема 2. КЛАССИФИКАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА. ТИПЫ И ВИДЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

1. Многообразие предпринимательской деятельности в соответствии с классификационными признаками. Государственная и частная предпринимательская деятельность

Все многообразие предпринимательской деятельности может быть классифицировано по различным признакам: виду деятельности, формам собственности, количеству собственников, организационно-правовым и организационно-экономическим формам, степени использования наемного труда и прочим.

По форме собственности предприятия подразделяются на:

– частные

– государственные.

Государственным является такое предприятие, имущество которого принадлежит государству. Оно может создаваться за счет бюджетных ассигнований, вкладов других государственных предприятий или иных источников.

Различают государственные предприятия, находящиеся:

- в республиканской собственности;
- коммунальные предприятия.

Частным является предприятие, принадлежащее физическому лицу или членам его семьи, а также негосударственному юридическому лицу. (Зачастую это ИП).

Различают единоличные и семейные частные предприятия. В отличие от единоличных семейные предприятия основаны на общей собственности всех членов семьи (ФХ). Негосударственное частное предприятие может принадлежать также одновременно нескольким лицам на основе долевой или коллективной собственности. К таким предприятиям относятся хозяйственные общества, хозяйственные товарищества и производственные кооперативы.

По количеству собственников выделяют собственность:

– индивидуальную,

– коллективную,

Под *индивидуальным* предпринимательством обычно понимают деятельность физического лица – индивидуального предпринимателя.

Коллективным называется такое предприятие, уставный или паевой фонд которого образован на основе внесения взносов двумя или более учредителями. Оно осуществляется в различных организационно-правовых формах, установленных ГК РБ.

По масштабам производства и численности работников предпринимательство может быть: малое, среднее и крупное.

В соответствии с Законом Республики Беларусь «О государственной поддержке малого предпринимательства» к субъектам малого предпринимательства относятся коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год до 100 человек включительно. Где средняя численность работников за календарный год от 101 до 250 человек включительно – это субъекты среднего предпринимательства. Следовательно, крупные предприятия в сельском хозяйстве те, у которых средняя численность работников за год свыше 250 человек.

В зависимости **от цели деятельности** различают:

– коммерческие

– некоммерческие организации.

Коммерческие организации ориентированы на получение и использование прибыли. *Некоммерческие организации* (потребительские кооперативы, общественные и религиозные организации, благотворительные и иные фонды и т.п.) не ориентированы на получение и распределение прибыли.

По законности осуществляемой деятельности:

– законная;

– незаконная или противозаконная (наркоторговля, деятельность без ли-

цензий);

– лжепредпринимательство (контрабанда, коррупция).

По правовому статусу:

– официальная деятельность, осуществляемая в соответствии с законом и учредительными документами;

– теневая деятельность, осуществляемая в обход закона (зарплата в конвертах, искажение налоговой отчетности и т.п.).

По охвату экономического пространства:

– международный;

– национальный;

– региональный;

– местный.

В зависимости **от вида выпускаемой продукции (вида работ)** предприятия разделяются на:

– промышленные – по выпуску машин, оборудования, инструментов, добыче сырья, производству материалов, выработке электроэнергии и других средств производства;

– сельскохозяйственные – по выращиванию зерна, овощей, скота, технических культур, скота;

– предприятия строительного комплекса, транспорта и связи.

По специализации предприятия делятся на:

– узкоспециализированные,

– многопрофильные,

– комбинированные.

Узкоспециализированными считаются предприятия, которые изготавливают ограниченный ассортимент продукции массового или крупносерийного производства.

Многопрофильные предприятия, которые чаще всего встречаются в промышленности и сельском хозяйстве, выпускают продукцию широкого ассортимента и различного назначения.

Комбинированные предприятия чаще всего встречаются в химической, текстильной и металлургической промышленности. Суть их в том, что один вид сырья или готовой продукции на одном и том же предприятии превращается (параллельно или последовательно) в другой, а затем – в третий вид.

По содержанию (виду) деятельности:

– производственные,

– торговые,

– финансовые организации (банки, страховые налоговые компании)

– консалтинговые и аудиторские компании;

Производственное предпринимательство – осуществляется производство продукции, товаров, работ, оказываются услуги. К нему относятся инноваци-

онная, научно-техническая деятельность (разновидность – венчурный бизнес), непосредственно производство товаров и услуг, производственное их потребление, а также информационная деятельность в этих областях.

Торговое предпринимательство (торговая и торгово-закупочная деятельность, деятельность товарных бирж). Оно характеризуется операциями и сделками по купле и продаже товаров и услуг. Полем деятельности коммерческого предпринимательства служат товарные биржи и торговые организации.

Финансовое предпринимательство – это деятельность предпринимателей на дёнежной стадии оборота капитала, когда объектом сделок выступают специфические виды товара – наличные и безналичные деньги, валюта и ценные бумаги, которые имеют свойства или обесцениваться или быстро менять курс.

Консультационное предпринимательство. Сущность: консультанты, являющиеся квалифицированными специалистами в какой-либо области, дают на платной основе советы и рекомендации другим предпринимателям или гражданам по вопросам своей компетенции.

По организационно-правовому статусу: В соответствии с Гражданским кодексом в Республике Беларусь могут создаваться следующие организационно-правовые формы коммерческих предприятий:

– хозяйственные товарищества;

– общества;

– фермерские хозяйства;

– унитарные предприятия.

К **организационно-экономическим формам** предпринимательства относятся группы юридических или хозяйственно-самостоятельных предприятий, ведущих совместную деятельность на основе консолидации активов или договорных (контактных) отношений для достижения общих целей.

Холдинговая компания – юридическое лицо любой организационно-правовой формы, в состав имущества, которого входят и (или) в управлении которого находятся доли (акции) в имуществе иных юридических лиц, обеспечивающие ему право принятия или отклонения решений, принимаемых их высшими органами управления.

Концерн – многоотраслевое акционерное общество, контролирующее предприятия и организации через систему участия. Концерн приобретает контрольный пакет акций различных компаний, являющихся по отношению к нему дочерними.

Ассоциации – форма добровольного объединения самостоятельных предприятий, организаций, которые одновременно могут входить в другие образования. В состав ассоциаций обычно входят организации, занимающиеся определенным видом хозяйственной деятельности, расположенные на опре-

деленной территории. Основная цель ассоциаций – совместное решение научно-технических, производственных, экономических, социальных и других задач.

Консорциум – форма совместной деятельности нескольких предприятий, организаций или банков, добровольно объединившихся на паевой основе для решения конкретных задач и осуществления крупных инвестиционных, научно-технических, социальных и экономических проектов, требующих значительных финансовых и экономических ресурсов.

Синдикат – это долговременное объединение однородных предприятий, создаваемое для централизации коммерческой деятельности. Входящие в него предприятия сохраняют производственную и юридическую самостоятельность, но теряют коммерческую независимость при проведении операций, например, связанных со сбытом продукции.

Картель – долговременное соглашение между предприятиями одной отрасли о политике цен, разграничении рынков сбыта, квотах на куплю- продажу и др.; при решении индивидуальных задач участники картеля сохраняют юридическую и финансовую самостоятельность, на основании картельного соглашения функционируют в сфере, являющейся целью его создания.

Финансово-промышленная группа – объединение промышленного, банковского, страхового и торгового капиталов, а также интеллектуального потенциала предприятий

По сложности выделяется предпринимательская деятельность:

– не требующая специальных знаний;

– основанная на уникальных знаниях и высоких технологиях.

Государственная и частная предпринимательская деятельность.

Любая предпринимательская деятельность осуществляется в рамках определенной организационной формы предприятия. Выбор формы зависит частично от личных интересов и профессии предпринимателя, но в основном определяется объективными условиями:

• сферой деятельности;

• наличием денежных средств;

• достоинством тех или иных форм предприятий;

• состоянием рынка.

Предпринимательство как особая форма экономической активности может осуществляться как в государственном, так и в частном секторе экономики. В соответствии с этим различают:

а) предпринимательство государственное;

б) предпринимательство частное.

Частное предпринимательство есть форма осуществления экономической активности от имени предприятия (если оно зарегистрировано в качестве такового) или предпринимателя (если такая деятельность осуществляется без

найма рабочей силы, в форме индивидуальной трудовой деятельности).

Основное отличие государственного предпринимательства от частного состоит в том, что его деятельность не направлена исключительно на получение прибыли. Государство ставит перед своими организациями, помимо коммерческих, определенные социально-экономические цели. Бюджетные учреждения создаются в тех сферах, где государство осуществляет функции, не требующие оплаты со стороны населения. Но этим учреждениям может быть предоставлено право осуществления определенных коммерческих услуг.

Государственные предприятия имеют следующие **преимущества** по сравнению с предприятиями частной формы собственности:

– значительные финансовые возможности для расширения и совершенствования производства за счет средств бюджета;

– высокий рейтинг кредитоспособности, что облегчает возможность получения кредитов;

– использование высококвалифицированных специалистов в различных областях менеджмента, что может позволить себе только крупный собственник.

2. Типология предпринимательства

Под **типологией предпринимательства** понимается учение о различных типах, видах, сферах предпринимательской деятельности, определяемых по существенным признакам, позволяющим отнести данную конкретную экономическую (хозяйственную) деятельность к определенному типу (виду): *производительной и посреднической предпринимательской деятельности.*

Производительная предпринимательская деятельность осуществляется в сфере непосредственного производства и реализации разнообразных продуктов и услуг.

По направленности производительной предпринимательской деятельности выделяются производственное, коммерческо-торговое и финансово-кредитное предпринимательство.

Производственное предпринимательство существует в сфере непосредственного производства продуктов и услуг в различных отраслях материального производства. Оно подразделяется на виды по отраслям народного хозяйства: промышленное, строительное и т. д.

Коммерческо-торговое предпринимательство организуется в сфере реализации произведенных товаров. Коммерческий интерес предпринимателя в этой сфере реализуется за счет разницы цен производителей и продажных цен.

Финансово-кредитное предпринимательство занимается операциями с ценными бумагами (акциями, облигациями и др.) и валютными ценностями.

Предпринимательская деятельность, связанная с непосредственным произ-

водством товаров, может носить:

1) традиционалистский характер *(традиционалистское предпринимательство);*

2) инновационный характер (инновационная предпринимательская деятельность, *инновационное предпринимательство).*

Инновация (нововведение) – обновление основного капитала (производственных фондов) или производимой продукции на основе внедрения достижений науки, техники, технологии. Это закономерный, объективный процесс совершенствования общественного производства.

Посредническое предпринимательство связано не с непосредственным производством товаров, а с поиском возможностей сделок между производителями и потребителями товаров. Посредник – это юридическое или физическое лицо, представляющее интересы производителя или потребителя. Посредник может вести предпринимательскую деятельность самостоятельно, а также выступать от имени производителей или потребителей. Посредническая предпринимательская деятельность увеличивает производительность труда производителей товаров, способствует гибкому удовлетворению запросов потребителей. К посредническим структурам относятся:

Брокерство – это посредническая деятельность, в которой посредник выполняет функции разового характера по отношению к покупателю или продавцу. Брокер действует на основании договора поручения или комиссии, а также доверенности на совершение сделок. Он получает материальное вознаграждение от клиентов.

Дилерская посредническая деятельность – это совершение сделок купли-продажи от своего имени и за свой счет. Дилер может оказывать продавцу информационные, рекламные услуги и выполнять послепродажное обслуживание.

Дистрибьюторская деятельность специализируется на приобретении товаров у производителей и распределении их постоянным клиентам. Дистрибьютор реализует товары, как производителям, так и розничным торговцам.

Маклерская деятельность заключается в сведении партнеров по сделке. Торговый маклер не участвует в заключении сделки, но указывает на возможность ее заключения. Его предпринимательский доход зависит от сумм заключенных партнерами сделок.

Торговое представительство – вид посреднической деятельности, в которой посредник представляет интересы одного или нескольких принципалов в определенном географическом районе или стране. С помощью торгового представителя определяются возможности продаж в избранном районе.

Консигнация – вид торгово-посреднических операций, в которых посредник-консигнатор продает свой товар со своего склада на основе договора поручения. Консигнатор принимает товары на ответственное хранение с целью дальнейшей реализации.

Комиссионная деятельность – разновидность торгово-посреднической деятельности, совершаемой одной стороной – комиссионером – по поручению

другой стороны (комитента) от своего имени, но за счет комитента. Комиссионер самостоятельно распоряжается товаром, принимая его на хранение.

Делькредере – разновидность комиссионной деятельности, в которой комиссионер дает комитенту обязательство в том, что заключаемый посредником договор с третьей стороной будет исполнен. Это обязательство гарантирует комитента от убытков и дает посреднику дополнительное вознаграждение.

Индент – разовое комиссионное поручение в международных отношениях. Является разновидностью комиссионной операции, когда импортер одной станы дает поручение комиссионеру другой страны на покупку определенной партии оговоренного товара.

Коммивояжерство – посредническая деятельность, при которой разъездной представитель торговой фирмы продает и доставляет товар покупателю.

Джобберство – посредническая деятельность по хранению и поставке запасов готовой продукции.

Предпринимательство как форма инициативной деятельности, направленной на извлечение прибыли (предпринимательского дохода), предполагает:

1) осуществление непосредственных производительных функций, т. е. производство товара (продукта) или оказание услуги (например, машиностроительная фирма, туристская компания, инжиниринговая фирма или конструкторское бюро);

2) осуществление посреднических функций, т. е. оказание услуг, связанных с продвижением товара на рынок и его передачей в надлежащем (общественно приемлемом) виде от непосредственного производителя такого товара его потребителю.

3. Виды предпринимательства

В зависимости от сферы деятельности различают следующие виды предпринимательства:

– производственное;

– коммерческое;

– финансовое;

– консультационное (консалтинговое).

Производственное предпринимательство можно назвать *ведущим видом* предпринимательства. Здесь осуществляется производство продукции, товаров, работ, оказываются услуги, создаются определенные духовные ценности.

В условиях перехода к рыночной экономике эта сфера деятельности подверглась наибольшему негативному воздействию, в результате которого распались хозяйственные связи, нарушилось материально-техническое обеспечение, упал сбыт продукции, резко ухудшилось финансовое положение

предприятий. Вследствие этого развитию производственного предпринимательства в ближайшие годы предстоит уделить наибольшее внимание.

Рассмотрим типовую схему производственного предпринимательства.

1. Предприниматель вначале избирает вид производственной деятельности, т. е. намечает, какие именно товары, работы, услуги он намерен производить. На этой стадии предприниматель может прибегать к маркетинговым исследованиям, либо полагаться на свой опыт.

2. Затем он вступает в контакт с потенциальными потребителями, покупателями товаров либо представляющими их интересы закупочными, торговыми организациями в целях выявления потребности в товаре и спроса на него. Формальным завершением переговоров может служить контракт, заключенный между предпринимателем и будущими покупателями товара. Такой контракт позволяет свести к минимуму предпринимательский риск. В противном случае предприниматель начинает производственную деятельность по выпуску товара, имея лишь устную договоренность.

3. Следующий этап производственного предпринимательства – приобретение или аренда (наем) факторов производства.

К факторам производства относятся производственные фонды, рабочая сила и информация. Производственные фонды в свою очередь подразделяются на основные и оборотные.

Частично факторы производства могут изначально принадлежать предпринимателю, например, собственная рабочая сила, заранее накопленные производственные ресурсы в виде орудий труда, материалов, информации. Недостающие факторы производства предприниматель вынужден приобретать до начала или в самом процессе осуществления предпринимательской деятельности.

Для приобретения факторов производства предпринимателю надо иметь необходимый стартовый денежный капитал ($Д_з$), сумму которого можно определить следующим образом:

$$Д_з = Д_р + Д_м + Д_с + Д_и + Д_у, \qquad (2.1)$$

где $Д_р$ –- денежные средства, необходимые для оплаты наемных работников; $Д_м$ – денежная оплата стоимости приобретаемых материалов, сырья, энергии, полуфабрикатов; $Д_с$ – денежные фонды, связанные с использованием основных фондов, средств труда, сооружений, помещений; $Д_и$ – денежная оплата приобретаемой предпринимателем информации; $Д_у$ – оплата услуг сторонних организаций и лиц.

Если такого капитала нет, то предприниматель обращается в коммерче-

ский банк или к другому обладателю свободных денежных средств за получением кредита. Можно избрать и другой путь – получение предпринимателем факторов производства (помещений, оборудования, сырья, материалов, информации и т.д.) в кредит. Однако в любом случае предприниматель должен вернуть кредитору денежную сумму, полученную в кредит или равную стоимости взятых в кредит факторов производства, плюс проценты за пользование кредитом.

Денежные субсидии, как правило, на льготных условиях могут предоставлять предпринимателю, особенно начинающему, государственные структуры.

4. Результатом производственной деятельности предпринимателя являются реализация продукции (работ, услуг) потребителю и выручка определенной суммы денег. Производственный бизнес – наиболее устойчивый и надежный.

Коммерческое предпринимательство – это вид торгового бизнеса, связанного с реализацией товара, приобретенного у других лиц и направленного на получение дохода за счет выгодной для продавца продажи товара. Отличается, прежде всего, тем, что определяющую роль в нем играют товарно-денежные, товарно-обменные операции. Суть этого вида предпринимательства составляют операции и сделки по купле-продаже, т.е. перепродаже товаров и услуг.

Коммерческое предпринимательство мобильно, имеет долгосрочно стабильный характер по сравнению с другими видами предпринимательства.

Общая схема коммерческо-предпринимательской деятельности во многом аналогична изложенной выше схеме производственно-предпринимательской деятельности. Отличие состоит в том, что в коммерческом предпринимательстве *нет необходимости обеспечения производственными ресурсами,* связанными с выпуском продукции; приобретаемые предпринимателем материальные ресурсы покупаются им в виде готового товара, который затем реализуется потребителю. Так что из схемы выпадает блок производства, который заменяется блоком получения товара. Что же касается отношений предпринимателя с покупателем, то они сохраняют общий характер предпринимателю надо сбыть свой товар.

В условиях коммерческого предпринимательства привлекаемые предпринимателем рабочая сила и средства производства имеют специфический характер, поскольку предназначены для осуществления торговых и непосредственно связанных с ними операций.

Содержание и *этапы осуществления коммерческой* сделки рассмотрим на примере купли-продажи определенного товара.

1. Прежде всего, следует выбрать вид товара (услуги) для осуществления

коммерции. При этом учитываются два основных требования:

– реализационная цена товара должна быть ощутимо выше покупной цены;

– должен быть достаточный спрос на данный вид товара, чтобы реализовать его в намечаемом масштабе сделки.

В соответствии с общей схемой коммерческо-предпринимательской деятельности программа коммерческой сделки включает:

– наем работников для выполнения операций закупки, транспортирования, продажи товара,

– получение или приобретение необходимой информации;

– проведение рекламной кампании,

– приобретение, закупка товара для последующей продажи;

– аренда помещений, складов, баз, торговых точек, необходимых для хранения и реализации товара;

– получение и оплата услуг сторонних организаций и лиц, представляющих свои платные услуги для осуществления посреднические функции;

– привлечение денежных средств в кредит для финансирования сделки и последующий возврат кредита с процентами;

– реализацию товаров покупателю и получение выручки;

– получение и распределение прибыли

Считается, что для развития торгового предпринимательства необходимы как минимум два основных условия – относительно устойчивый спрос на продаваемые товары (поэтому обязательно хорошее знание рынка) и более низкая закупочная цена товаров у производителей, что позволяет торговцам возместить торговые издержки и получить необходимую прибыль.

Полем деятельности коммерческого предпринимательства служат товарные биржи и торговые организации. *Товарная биржа* – это разновидность оптового товарного рынка без предварительного осмотра покупателем образцов и заранее установленных минимальных партий товаров. На товарной бирже добровольно объединяются коммерческие посредники и их служащие для проведения торговых операций по совместно разработанным и соблюдаемым правилам. Цель такой биржи – создать механизм управления свободной конкуренцией и с ее помощью, с учетом изменения спроса и предложения, выявить реальные рыночные цены.

Финансовое предпринимательство – это специализированная область предпринимательской деятельности, характерной особенностью которой является то, что предметом купли-продажи выступают ценные бумаги (акции, облигации и т.д.), валютные ценности и национальные деньги (белорусский рубль). Как и в прочих видах коммерческой деятельности, сделке должны предшествовать:

1. анализ рынка ценных бумаг.

2. маркетинговая деятельность, связанная с поиском, выявлением и привлечением потенциальных покупателей денег, валюты, ценных бумаг, т. е. будущей клиентуры.

3. одновременно с выявлением потенциального покупателя денег, валюты, ценных бумаг финансовый предприниматель устанавливает источник их получения.

Предпринимательская деятельность на рынке финансовых услуг представляет совокупность этой деятельности (с учетом специфики и особенностей) на следующих рынках:

• на рынке ценных бумаг;
• на рынке банковских услуг;
• на рынке страховых услуг;
• на рынке иных финансовых услуг.

Для организации финансово-кредитного предпринимательства образуется специализированная система организаций: коммерческие банки, финансово-кредитные компании (фирмы), фондовые, валютные биржи и другие специализированные организации. Предпринимательская деятельность банков и других финансово-кредитных организаций регулируется как общими законодательными актами, так и специальными законами и нормативными актами Национального банка Республики Беларусь и Министерства финансов Республики Беларусь.

Страховое предпринимательство заключается в том, что предприниматель гарантирует страхователю имущества, ценности, жизни за определенную плату компенсацию возможного ущерба, в результате непредвиденного бедствия. Страхование имущества, здоровья, жизни есть особая форма финансово-кредитного предпринимательства, заключающаяся в том, что предприниматель получает страховой взнос, выплачивая страховку только при определенных обстоятельствах. Так как вероятность наступления таких обстоятельств невелика, то оставшаяся часть взносов образует предпринимательский доход.

Консалтинговое предпринимательство – это новая сфера бизнеса, получающая все более широкое распространение. В значительной степени бизнес этого рода обслуживает другие виды предпринимательства. Консультационный бизнес осуществляется в виде платных консультаций специалистов, получивших название «консалтинг». По определению Европейской федерации ассоциаций консультантов по экономике и управлению, консалтинг заключается в предоставлении независимых советов и помощи по вопросам управления, включая выявление и оценку проблем и/или возможностей, рекоменда-

цию соответствующих мер и помощь в их реализации. Консультантов по управлению привлекают для того, чтобы снять неопределенность на разных стадиях процесса подготовки, принятия и реализации ответственных управленческих решений.

Консалтинговые услуги могут осуществляться и в форме устных разовых советов. Однако чаще всего они предоставляются в виде консалтинговых проектов, включающих следующие основные этапы:

– выявление проблем (диагностика);

– разработка решений, проекта;

– осуществление решений, проекта. Заключительный этап в зависимости от объема проекта может занимать от нескольких дней до нескольких месяцев. Иногда контакты с клиентами могут быть и многолетними.

Методы консультирования различны. Наиболее известными и применяемыми являются три вида консультирования: экспертное, процессное и обучающее.

4. Сущность предпринимательской среды

Под **предпринимательской средой** следует понимать сложившуюся в стране благоприятную социально-экономическую, политическую, гражданско-правовую ситуацию, обеспечивающую экономическую свободу дееспособным гражданам для занятия предпринимательской деятельностью, направленной на удовлетворение потребностей всех субъектов рыночной экономики.

Предприниматели функционируют в определенных условиях, составляющих в совокупности предпринимательскую среду, которая представляет интегрированную совокупность различных (объективных и субъективных) факторов, позволяющих предпринимателям добиваться успехов в реализации поставленных целей, в осуществлении проектов и договоров, а также получения прибыли (дохода).

Классификация предпринимательской среды:

1) внешняя – не зависящая от самих предпринимателей;

2) внутренняя – которая формируется самими предпринимателями.

Предпринимательская среда формируется на основе производительных сил, совершенствования производственных отношений, создания благоприятного общественного и государственного менталитета, формирования рынка как среды существования предпринимателей и других важнейших условий.

Эффективная предпринимательская среда должна обеспечивать цивилизованным и законопослушным предпринимателям необходимую экономиче-

скую свободу, а определяющим условием дальнейшего развития предпринимательства является развитие организационно-хозяйственного новаторства. Более подробно о предпринимательской среде будет рассмотрено в следующих главах.

5. Инфраструктура предпринимательства

Инфраструктура предпринимательства – совокупность государственных, негосударственных, общественных, образовательных, коммерческих организаций, непосредственно обеспечивающая нормальные условия жизнедеятельности (оперативное оказание услуг) и процесс воспроизводства предпринимательства в целом. К объектам инфраструктуры поддержки предпринимательства можно отнести:

• республиканские и местные органы власти; • специализированные государственные структуры;

• агентства по поддержке предпринимательства;

• бизнес-школы;

• бизнес-инкубаторы,

• бизнес-центры;

• технопарки

• аудиторские и консалтинговые фирмы;

• банки;

• лизинговые компании;

• страховые компании;

•фонды финансовой поддержки предпринимательства;

• организации микрофинансирования и структуры, специализирующиеся на оказании иных финансовых услуг субъектам малого предпринимательства;

• общественные объединения предпринимателей;

• торгово-промышленные палаты;

• консалтинговые фирмы, оказывающие разного рода услуги предпринимателям;

• образовательные структуры, осуществляющие повышение квалификации предпринимателей и обучение персонала предприятий;

• информационные агентства и специализированные печатные издания.

Этот перечень далеко не полный, и функции объектов инфраструктуры нередко дублируются, что, впрочем, не мешает им успешно развиваться. Сегодня спрос на бизнесуслуги со стороны предпринимателей растет. Руководители малых предприятий и предприниматели все более высоко оценивают не

только доступ к финансовым ресурсам, но и важность обучения, повышения квалификации, профессиональных знаний в области права и финансов и многие другие преимущества, которые дает взаимодействие с объектами инфраструктуры поддержки предпринимательства.

Остановимся подробнее на самых распространенных объектах инфраструктуры предпринимательства. Они часто имеют различные названия: «бизнес-центры», «школы предпринимателей», «технопарки», «бизнес-инкубаторы», «агентства», «учебно-деловые центры», «фонды поддержки» и другие. На практике бизнес-инкубатор может ничем не отличаться от технопарка, а бизнес-центр - от школы менеджеров.

Так, бизнес-школами называются структуры, осуществляющие подготовку, переподготовку и повышение квалификации предпринимателей, руководителей и персонал малых предприятий (бухгалтеров, финансовых директоров, маркетологов и др.), государственных служащих, работающих в структурах, отвечающих за развитие предпринимательства, а также учащихся старших классов, граждан, желающих создать собственное дело, в том числе безработных. Эти структуры могут называться иначе: школы управления, образовательные центры, школы предпринимателей и т. п., однако суть от этого не меняется. Бизнес-школы осуществляют обучение путем организации и проведения краткосрочных семинаров. Как правило, это негосударственные образовательные учреждения, зачастую создаваемые на базе вузов, техникумов, различных структур поддержки малого предпринимательства.

Агентства поддержки малого предпринимательства, по существу, являются консалтинговыми фирмами, оказывающими широкий спектр услуг малым предприятиям в регистрации, обучении персонала, получении инвестиций и др. Агентства поддержки малого предпринимательства впервые появились в Англии в период экономической депрессии 50-60 годов.

Фонды и центры поддержки малого предпринимательства проводят отбор, экспертизу предпринимательских проектов и их финансирование, контролируют использование финансовых ресурсов, формируют информационную базу предпринимательских проектов.

Технопарки представляют собой структуры, создаваемые в основном на базе высших учебных заведений с целью использования научного потенциала этих вузов и коммерциализации разработанных технологий через создание и развитие размещающихся на территории технопарка малых инновационных предприятий. Чаще технопарки создаются в крупных университетских центрах. Их создание и поддержка требует значительных стартовых средств.

Инновационно-технологические центры создаются, как правило, на базе научноисследовательских институтов и центров. Их цели сходны с целями

технопарков, с той лишь разницей, что в инновационно-технологических центрах уделяют больше внимания коммерциализации и трансферту технологий, и не столько малым предприятиям, сколько крупным предприятиям, способным реализовать данные технологии.

К бизнес-инкубаторам относятся структуры, размещающие на льготных условиях специально отобранные малые предприятия на своих площадях и оказывающие им консалтинговые, образовательные и офисные услуги. Бизнес-инкубаторы могут действовать как самостоятельные структуры, так и в составе технопарков, техноцентров и др.

Бизнес-центры оказывают, как правило, сервисные услуги предпринимателям и бизнесменам. Очень часто они создаются при гостиницах, торговых центрах для обслуживания клиентов. Бизнес-центры на платной основе предоставляют помещения для переговоров, средства связи, компьютерную и оргтехнику. Некоторые бизнес-центры сдают в аренду офисные помещения. В отличие от бизнес-инкубаторов, бизнес-центры оказывают услуги физическим лицам и по коммерческим расценкам.

6. Виды и формы государственной поддержки предпринимательства

Роль предпринимательства в преодолении финансового кризиса, повышении эффективности экономики, решении социальных проблем признается обществом и государством, поэтому оно нуждается в поддержке и стимулировании своего развития.

Поддержка предпринимательства должна осуществляться путем решения следующих основных задач:

- создания условий для беспрепятственного вхождения в рынок субъектов малого бизнеса;
- обеспечения условий роста частного сектора в экономике;
- привлечения предпринимательства к решению актуальных социальных, политических и экономических проблем государства.

В Республике Беларусь обозначены основные направления поддержки предпринимательства:

- формирование инфраструктуры поддержки малого предпринимательства;
- поддержка внешнеэкономической деятельности субъектов малого предпринимательства;
- создание для субъектов малого предпринимательства льготных условий получения информации, финансовых и материально-технических ресурсов, научно-технических разработок и технологии;

- содействие организации и повышению квалификации кадров для малого предпринимательства.

Поддержку предпринимательства осуществляют:

1.Органы регулирования и контроля – Департамент по предпринимательству Министерства экономики; управления и отделы по предпринимательству комитетов экономики облисполкомов, отделы предпринимательства горисполкомов.

2.Финансовые органы – Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимательства.

3.Информационно-консалтинговые структуры, представленные центрами поддержки предпринимательства, технопарками, бизнес-центрами, агентствами экономического развития, бизнес-инкубаторами.

4.Общественные организации – различные союзы, ассоциации, объединения предпринимателей.

5.Центры занятости населения, оказывающие содействие безработным в организации предпринимательской деятельности.

Виды поддержки предпринимательства в Республике Беларусь:

1) *государственная* (законодательные акты, стимулирующие развитие бизнеса, финансовая поддержка, рациональное налогообложение и др.);

2) *общественная* (действия различных ассоциаций и союзов, Республиканской конфедерации предпринимательств).

Формы государственной поддержки предпринимательства можно разделить на несколько главных блоков:

1) Финансовая поддержка.

2) Имущественная поддержка.

3) Информационная поддержка.

4) Иные формы поддержки, к которым относятся:

а) содействие участию субъектов малого и среднего предпринимательства в процедурах государственных закупок товаров (работ, услуг);

б) содействие внешнеторговой деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства;

в) поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства в сфере подготовки, повышения, квалификации и переподготовки кадров.

Государственная финансовая поддержка предоставляется субъектам малого предпринимательства на конкурсной основе. Финансовая поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства осуществляется в соответствии с законодательством за счет средств республиканского и местных бюджетов. Меры финансовой поддержки субъектов малого предпринимательства оказываются следующими структурами:

1) Белорусским фондом финансовой поддержки предпринимателей путем предоставления финансовых средств на возвратной возмездной или безвозмездной основе, имущества на условиях лизинга (финансовой аренды). Этим фондом осуществляется финансирование программ, проектов и мероприятий, направленных на поддержку и развитие малого предпринимательства путем использования денежных средств в виде бюджетных ассигнований, кредитных ресурсов, добровольных взносов и пожертвований юридических и физических лиц, доходов от выпуска и размещения ценных бумаг.

2) Гарантий по льготным кредитам, выдаваемым банками Республики Беларусь в Областными и Минским городским исполнительными комитетами путем предоставления: финансовых средств на возвратной возмездной или безвозмездной основе; субсидий для возмещения части процентов за пользование банковскими кредитами и др.

3) Банками Республики Беларусь путем предоставления льготных кредитов за счет средств местных бюджетов, предусмотренных программами государственной поддержки малого и среднего предпринимательства и размещенных во вклады (депозиты) этих банков.

Меры имущественной поддержки:

– передача в безвозмездное пользование находящихся в государственной собственности капитальных строений (зданий, сооружений), изолированных помещений, их частей, в том числе с правом приобретения их в собственность после окончания срока безвозмездного пользования;

– применение понижающих коэффициентов к базовым ставкам арендной платы при аренде находящихся в государственной собственности капитальных строений (зданий, сооружений), изолированных помещений, их частей;

– отчуждение находящихся в государственной собственности капитальных строений (зданий, сооружений), изолированных помещений, их частей субъектам малого или среднего предпринимательства, осуществляющим деятельность в сфере производства товаров (выполнения работ, оказания услуг) и арендующим данное имущество не менее пяти лет, если иное не установлено Президентом Республики Беларусь.

Основными видами информационной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства являются:

– освещение в средствах массовой информации, глобальной компьютерной сети Интернет различных вопросов предпринимательской деятельности, в том числе актов законодательства, регулирующих отношения в области предпринимательской деятельности, предложений в области имущественного обеспечения и делового сотрудничества, размещение приглашений к участию в процедурах государственных закупок товаров (работ, услуг), инфор-

мации о субъектах инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства;

– оказание информационных и консультационных услуг субъектами инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства;

– создание и развитие системы консультирования с применением современных коммуникационных и информационных технологий (дистанционное консультирование);

– организация и проведение мероприятий, направленных на повышение информированности субъектов малого и среднего предпринимательства об условиях осуществления и направлениях развития предпринимательской деятельности;

– создание специализированных радио- и телепередач, периодических печатных изданий, освещающих актуальные вопросы развития малого и среднего предпринимательства.

В целях реализации основных задач *базовый центр поддержки предпринимательства* осуществляет свою деятельность по следующим направлениям:

- анализ тенденций развития малого и среднего предпринимательства;
- организация взаимодействия центров, расположенных на территории области (г. Минска), по проведению мероприятий, оказанию субъектам малого и среднего предпринимательства услуг, связанных с организацией и осуществлением предпринимательской деятельности;
- участие в разработке программ государственной поддержки малого и среднего предпринимательства;
- информирование субъектов предпринимательства о системе поддержки предпринимательства в регионе.

Инкубатор малого предпринимательства предоставляет помещения в аренду (субаренду), безвозмездное пользование субъектам малого предпринимательства, если:

- срок деятельности субъектов малого предпринимательства с даты государственной регистрации не превышает трех лет;
- субъект малого предпринимательства использует предоставляемые инкубатором помещения для размещения офисов и производства товаров (выполнения работ, оказания услуг).

Не допускается предоставление помещений в инкубаторе субъектам малого предпринимательства, осуществляющим следующие виды деятельности:

- деятельность в сфере игорного бизнеса;
- лотерейная деятельность;
- деятельность по организации и (или) проведению электронных интер-

активных игр;

- деятельность по производству и (или) реализации подакцизных товаров;
- деятельность по производству и (или) реализации ювелирных изделий из драгоценных металлов и (или) драгоценных камней;
- деятельность по добыче полезных ископаемых, за исключением общераспространенных полезных ископаемых;
- риэлтерская деятельность;
- страховая деятельность.

Учреждение финансовой поддержки предпринимателей является некоммерческой организацией, создается по решению облисполкома (Минского горисполкома) или иного юридического лица. Целью создания учреждения является обеспечение содействия проведению государственной политики поддержки малого предпринимательства путем привлечения и эффективного использования финансовых ресурсов для реализации соответствующих целевых программ, проектов и мероприятий.

Отмечается активная общественная поддержка развития предпринимательства в Республике Беларусь. Предприятиями и организациями различных форм собственности формируется система общественных организаций и объединений предпринимателей. Наиболее крупные и авторитетные из них: Белорусская научно-промышленная ассоциация, Белорусский союз предпринимателей и арендаторов, Союз предпринимателей Республики Беларусь, Ассоциация заготовителей и переработчиков отходов и т.д.

В числе основных уставных целей и задач республиканских предпринимательских союзов и ассоциаций значительной место отводится оказанию практической помощи своим членам и деловым партнерам в решении возникающих у них вопросов, вызванных постоянным изменением действующего законодательства и принятием в последние годы новых нормативных актов, регламентирующих деятельность субъектов предпринимательства.

Действующее в настоящее время республиканские объединения промышленников, предпринимателей и нанимателей постоянно отслеживают процессы развития хозяйственного законодательства. Десятки законопроектов и проектов других актов (декретов, указов, постановлений) прошли экспертизу специалистов Белорусской конфедерации промышленников и предпринимателей. Ввиду значимости для субъектов хозяйствования, особое внимание было уделено подготовке и защите предложений по упрощению сложившейся системы и снижению уровня налогообложения, сокращению лицензионных и регистрационных процедур, либерализации внешнеэкономической деятельности.

Предусмотрены меры стимулирования предпринимательской деятельности для коммерческих организаций, индивидуальных предпринимателей с местом нахождения (жительства) на территории средних, малых городских поселений, сельской местности и осуществляющих на указанной территории деятельность по производству товаров (выполнению работ, оказанию услуг). В частности, в течение семи календарных лет со дня их государственной регистрации, указанные юридические лица освобождаются:

– от уплаты налога на прибыль (коммерческие организации) и подоходного налога с физических лиц (индивидуальные предприниматели) соответственно в отношении прибыли и доходов, полученных от реализации товаров (работ, услуг) собственного производства;

– уплаты государственной пошлины за выдачу специального разрешения (лицензии) на осуществление отдельных видов деятельности;

– обязательной продажи иностранной валюты, поступившей по сделкам с юридическими и физическими лицами-нерезидентами от реализации товаров (работ, услуг) собственного производства, в том числе от сдачи имущества в аренду.

Коммерческие организации на территории средних, малых городских поселений, сельской местности освобождаются от ввозных таможенных пошлин и налога на добавленную стоимость, взимаемых таможенными органами, при ввозе на территорию Республики Беларусь определенных товаров в качестве вклада в уставный фонд этих организаций.

Тема 3. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ИДЕЯ И ЕЕ ВЫБОР. ПРИНЯТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО РЕШЕНИЯ: ТИПЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ РЕШЕНИЙ И ЦЕЛИ ИХ ПРИНЯТИЯ, МЕТОДЫ ПРИНЯТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ РЕШЕНИЙ

1. Принципы и закономерности процесса накопления, отбора и анализа предпринимательских идей. Источники накопления предпринимательских идей

Предпринимательские идеи – отражение в сознании предпринимателя существующих у потребителя потребностей или предугадывание таких потребностей в будущем, а также представление о том, каким образом эти потребности можно удовлетворить.

В практическом аспекте предпринимательские идеи имеют две особенности:

1. Без наличия конкретной идеи невозможна предпринимательская деятельность.

2. Ни один предприниматель не может обойти процесс накопления, отбора

и анализа предпринимательских идей.

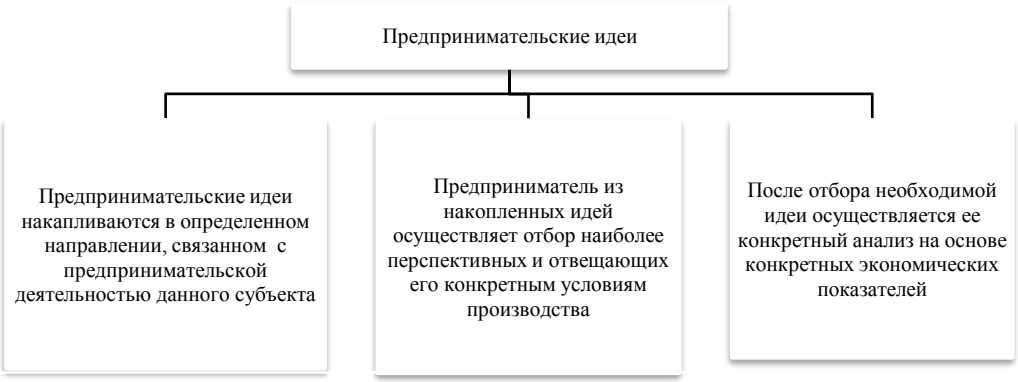


Рис. 1. Принципы и закономерности процесса накопления, отбора и анализа предпринимательских идей

Осознание идеи предпринимательской деятельности предусматривает знание определенного вида такой деятельности, путей создания предприятия и т. п. Прежде чем осуществить свой выбор, потенциальный предприниматель должен придерживаться таких принципов:

1) минимальные объемы финансовых ресурсов для создания предприятия;

2) быстрое получение ожидаемого результата;

3) незначительные риски при создании и функционировании предприятия;

4) максимально благоприятные условия материально-технического снабжения;

5) простейшие способы улучшения условий сбыта продукции, реализации максимального количества товаров и услуг;

6) получение поддержки от государства, прежде всего, в первые годы существования предприятия;

7) максимальное соответствие осуществления предпринимательской деятельности способностям предпринимателя и реализации его цели.

В каждом случае процесс накопления, отбора и анализа идей имеет свои особенности. Однако существуют и общие закономерности (рис. 1).

1. Предпринимательские идеи накапливаются в определенном аспекте, направлении, связанном с предпринимательской деятельностью данного субъекта. Процесс накопления идей осуществляется за счет следующих источников:

1) Товарный рынок. Из товарного рынка, от торговых агентов поступает информация о дефиците продукции, новых технологиях, которые могут стать источником предпринимательской деятельности.

2) Анализ структурного или географического разрыва в процессе общественного производства. Анализ структурного разрыва показывает, какие ви-

ды продукции производятся, какие не производятся, или же в технологической цепочке производства данного продукта могут иметь место разрывы. Что же касается географических разрывов, то это дает возможность выявить, что производится в данном регионе, стране, за рубежом.

3) Достижения науки и техники. Каждый предприниматель должен следить за всеми инновациями и общими тенденциями научно-технического прогресса, в том числе и не связанными с его непосредственной деятельностью.

4) Рождение предпринимательской идеи на основе анализа уже производимого продукта. Это либо модификации продукта, либо перенос его из одной сферы в другую.

5) Предугадывание на основе знания закономерностей спроса возникновения в будущем той или иной потребности.

6) Знания, полученные при изучении экономических дисциплин.

7) Идеи потенциальных конкурентов.

8) Посещение презентаций, встреч, симпозиумов и т. п.

Элементы предпринимательской идеи:

– знание определенного вида предпринимательской деятельности;

– знание внешних факторов, которые влияют на предпринимательскую деятельность;

– стремление реализовать свою жизненную цель, добиться признания в обществе;

– стремление стать собственником;

– стремление постоянно увеличивать свое благосостояние;

– осознание необходимости работать на грани своих способностей;

– четкое осознание путей получения ресурсов для создания собственного дела;

– умение выбрать оптимальную организационную и организационно-правовую форму будущего предприятия;

– знание потенциальных рисков, умение управлять ими;

– знание основ бухгалтерского и управленческого учета, умение организовать их на предприятии.

2. Предприниматель из накопленных идей осуществляет отбор наиболее перспективных и отвечающих его конкретным условиям производства. Критериями отбора являются следующие:

а) эффективность идеи;

б) перспектива завоевания рынка;

в) длительность рабочего периода, то есть, время, необходимое для реализации идеи;

г) размер капитала, необходимого для реализации идеи;

д) доступность и цена ресурсов;

е) наличие необходимой рабочей силы.

В целом, отбор идей осуществляется в определенном порядке:

1) Потребность в первоначальном капитале.

2) Норма прибыли.

3) Срок окупаемости.

4) Объем производства.

5) Стратегическая цель.

В общем виде цепочка последовательных действий предпринимателя, необходимых для осмысления содержания, идеи и принятия решения представлена на рис. 2.

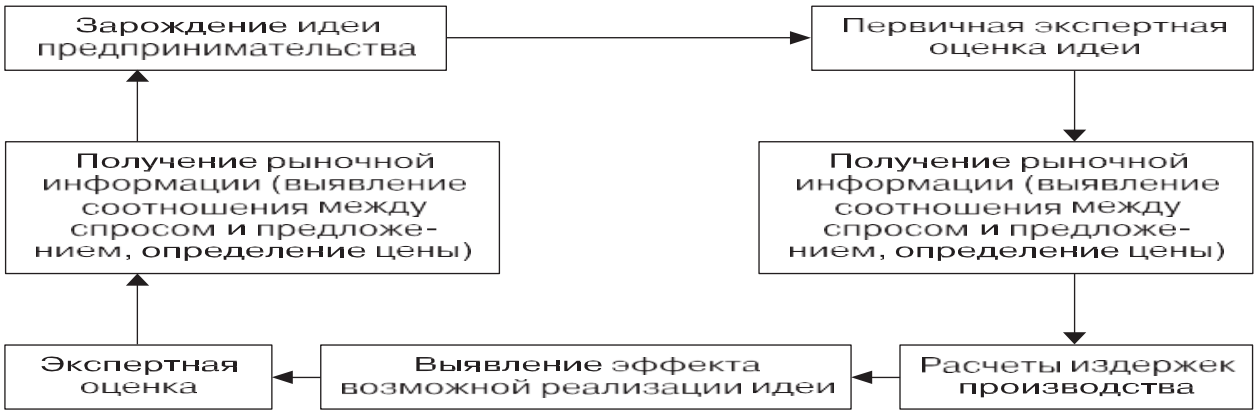


Рис. 2. Общая схема предпринимательских действий

3. После отбора необходимой идеи осуществляется ее конкретный анализ на основе конкретных экономических показателей. Эта идея подвергается предпринимательской экспертизе, осуществляемой или экспертной службой фирмы, или же специально приглашаемыми независимыми экспертами. Обычно экспертиза состоит из следующих этапов:

1) Выявление конъюнктуры рынка. Сопоставляется спрос и предложение.

2) Выясняется, на что можно рассчитывать при реализации данного товара, работ или услуг. Верная оценка предпринимательского риска и выбор методов управления риском. Именно в этой связи новые фирмы, предприниматели исходят не из средних цен, сложившихся на рынке, а из предельно низких, то есть, считается, что такую цену предприниматель получит обязательно.

3) Выяснение расходов по производству и сбыту товара (прежде всего, подсчитываются издержки производства).

Издержки = Амортизация + Сырье + Рабочая сила + Накладные расходы.

Амортизация рассчитывается с учетом нескольких факторов: полной стоимости основных производственных фондов, полного нормативного срока из-

носа основных фондов, объема производства продукции. Расчеты осуществляются по каждому техническому средству, то есть, по каждой единице основных производственных фондов. Затем величина их суммируется и делится на количество продукции. При продаже избытки – эквивалент амортизации – зачисляются в фонд амортизации, который используется для капитального ремонта, модернизации и реновации фондов. В условиях современного предпринимательства в промышленно развитых странах, как правило, фирмы, боясь физического и, в особенности, морального старения оборудования, используют ускоренную амортизацию. Ускоренная амортизация позволяет увеличить финансовые активы фирмы и фонд накопления и перекрыть без особого убытка фазу старения.

При расчетах стоимости сырья за основу расчета берется стоимость того его количества, которое расходуется на производство единицы товара. Затем результат умножается на количество произведенной продукции. При втором методе подсчета количество израсходованного в процессе производства сырья делится на количество продукции.

Стоимость рабочей силы – для ее определения берут суммарный фонд заработной платы работников, включающий заработную плату основного и вспомогательного персонала, и делят его на количество производимой продукции.

Накладные расходы также рассчитываются на единицу продукции – стоимость электроэнергии, транспортные расходы, канцелярские и административные расходы делятся на количество произведенной продукции.

4) Выявляется эффект от реализации идеи. Здесь используется метод дисконтирования.

5) Создается экспертное заключение, на основе которого принимается решение о реализации предпринимательской идеи. Схема экспертного заключения такова:

а) Определяется конкретная технология с соответствующей документацией. Технология представляет собой набор методов, приемов и технических средств производства по обработке, изменению и преобразованию сырья и материалов в процессе производства товаров. При этом необходимо учитывать как общие закономерности научно-технического прогресса, так и специфику технологии по производству именно данного товара.

б) Определяется объем, структура средств производства, материалы, необходимые для данной технологии, а именно:

– машины, станки, оборудование;

– энергия, транспорт, сырьевые ресурсы;

– здания, сооружения, склады, помещения.

в) Определяется необходимый объем исходного капитала. Согласно принятой трактовке, это:

– все технические средства производства;

– материализованный основной капитал;

– денежные средства, необходимые для начальной деятельности;

– интеллектуальная собственность.

г) Следующее условие реализации идеи – определение необходимого объема сырья и материалов.

д) Выясняется, какие работники необходимы для организации дела.

е) Определяется, кто конкретно будет возглавлять дело и нести ответственность.

ж) Разрабатывается организационная структура управления фирмы.

з) Разрабатывается система сбыта готовой продукции (кто будет заниматься сбытом, способ продажи, коммуникации).

и) После анализа предпринимательской идеи и определения направления ее реализации заключительным этапом является составление бизнес-плана.

Каждый предприниматель избирает свою технику реализации идеи. Однако в этом направлении можно предложить общий подход. При готовности реализовать идею целесообразно составить общую схему этой реализации.

Общая схема практической реализации идеи представлена на рис. 3.

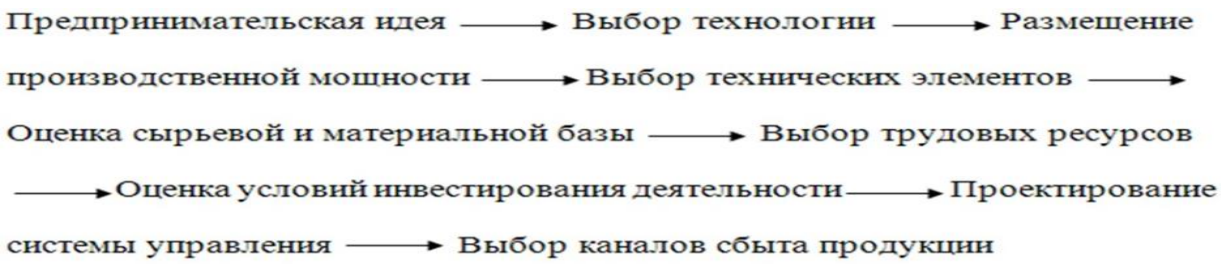


Рис. 3. Общая схема реализации предпринимательской идеи

2. Этапы реализации предпринимательской идеи. Предпринимательский талант

Реализация принятой идеи имеет несколько этапов:

1) бизнес-планирование, сущность которого состоит в детальном изложении с точными расчетами реализации проекта. В бизнес-плане также указываются организационная форма предпринимательства и источники формирования денежных средств, необходимых для начального этапа реализации идеи;

2) привлечение заемных денежных средств и партнеров (участников);

3) государственная регистрация собственной фирмы (предприятия), если она создается впервые;

4) организационно-техническая подготовка фирмы к производству товаров (услуг);

5) управление функционирующей фирмой и партнерскими связями.

Коммерческий успех (дополнительный доход, прибыль) сопровождает предпринимательский успех, но в самой предпринимательской деятельности не выступает как самоцель. Это понятие успеха предпринимательства опирается на культуру предпринимательства как на систему совместно вынашиваемых и реальных убеждений и представлений о ценностях, что обеспечивает высокий престиж и способствует увеличению эффективности производства товаров (услуг) и доходов.

На достижение предпринимательского успеха могут повлиять:

1) простое везение (оказался случайно в нужное время в нужном месте и при этом сумел не упустить шанс);

2) активный поиск «того самого выигрышного варианта» с использованием метода проб и ошибок;

3) компетентный расчет различных комбинаций и выбор оптимального варианта на основе теоретических изысканий;

4) получение и использование в благоприятное время конфиденциальной информации или ресурса другого вида;

5) использование собственных уникальных способностей, опыта, компетентности в качестве товара, дающего доход.

Предпринимательский талант предполагает особые способности человека, заключающиеся в его умении:

1. организовывать производство и выпуск товаров и услуг путем соединения всех необходимых факторов производства;
2. принимать основные решения по управлению производством и ведению бизнеса;
3. рисковать денежными средствами, временем, трудом, деловой репутацией, поскольку деятельность на рынке связана с большой неопределенностью, а результат не гарантирован;
4. быть новатором, то есть внедрять новые технологии, новые продукты, методы организации производства.

3. Внешняя предпринимательская среда

Под **внешней средой** понимаются все условия и факторы, возникающие в окружающей среде, независимо от деятельности конкретной фирмы, но ока-

зывающие или могущие оказать воздействие на ее функционирование и поэтому требующие принятия управленческих решений.

Для ИП и юридических лиц она носит объективный характер, поскольку они не могут непосредственно изменить ее, а должны учитывать при ведении собственного дела.

Экономическое положение страны имеет существенное значение для развития предпринимательской деятельности. На предпринимателей влияют уровень ставки рефинансирования, уровень инфляции, число налогов и размер их ставок, уровень ликвидности партнеров, уровень цен на ресурсы, недопущение монополии, конкуренция, а также стабильность национальной денежной единицы и ее покупательная способность.

Стабильность политической обстановки в стране и в регионах, согласие между ветвями власти, признание ими того факта, что без развития предпринимательства невозможен экономический рост, развитие всех отраслей экономики и повышение благосостояния общества, несомненно, имеют большое значение для развития предпринимательства.

Правовая среда, четко указывающая права, обязанности и гарантии дееспособным гражданам на занятие предпринимательской или иной законной деятельностью и ее неприкосновенность. Необходимо четкое установление ответственности предпринимателей за нарушение законодательных и нормативных актов, регламентирующих хозяйствующую деятельность.

Усиление регулирующей роли государства в процессе становления цивилизованного предпринимательства, защиты законных интересов предпринимателей, обеспечения им гарантий – как гражданам, так и как организациям – имеет на нынешнем этапе развития экономики большое значение.

В 1990 г. английский журнал «Экономист» сформулировал **роль государства** в развитии предпринимательства: «Все правительства, добивающиеся успеха, поддерживали частное предпринимательство, не манипулируя, а облегчая ему жизнь. Они поддерживали предпринимателей главным образом тем, что не прилагали титанических усилий для того, чтобы подрывать основы их существования».

Институционально-организационная среда является важнейшим условием формирования предпринимательства вообще, поскольку многие институты являются сами предпринимательскими и оказывают услуги другим организациям. К ним относятся коммерческие банки, страховые организации, рекламные компании, аудиторы, учебные заведения по подготовке кадров, поставщики сырья, оптовые и розничные продавцы, транспортные компании и т. д.

Важнейшее значение для развития производственного предпринимательства имеет **наличие природных ресурсов**, их добыча и переработка. Несо-

мненно, в тех регионах, где затраты на обустройство предприятий низкие, создаются более благоприятные условия для развития любого бизнеса.

Предприниматели – высокообразованные люди, не боящиеся идти вперед в одиночку. Поэтому важное значение для развития предпринимательства имеет система образования, ускорение научно-технического прогресса, внедрение инноваций, которые являются инструментом предпринимательства, базой которого являются его знания.

4. Внутренняя предпринимательская среда

Предпринимательский успех зависит от многих факторов, среди которых важнейшим является внутренняя предпринимательская среда как определенная совокупность внутренних условий функционирования предпринимательской организации.

Внутренняя предпринимательская среда носит субъективный характер: она напрямую зависит от самого предпринимателя, его компетентности, силы воли, целеустремленности, уровня притязаний, умений и навыков в организации и ведении бизнеса.

Анализ внутренней среды представляет собой управленческое обследование функциональных зон организации с целью определения сильных и слабых сторон организации (табл. 1).

Таблица 1. Сферы и факторы микросреды предприятия

Сфера микросреды	Факторы микросреды
1. Поставщики	1.1. Интегральный показатель качества поступающего сырья (по видам) и материалам 1.2. Интегральный показатель качества (полезного эффекта) комплектующих изделий, оснастки, запасных частей и т. д. 1.3. Интегральный показатель качества информации, поступающей на фирму 1.4. Интегральный показатель качества нормативно-методической и технико-экономической документации 1.5. Интегральный показатель качества подготовки специалистов, поступающих на фирму 1.6. Прогноз изменения условий поставок
2. Потребители	2.1. Тенденции изменения круга потребностей основных потребителей товаров фирмы 2.2. Прогноз изменения параметров рынка по объему и ассортименту товаров 2.3. Прогноз изменения доходов потребителей 2.4. Прогноз изменения состава и значений признаков сегментации рынка внутри страны и в мире
3. Конкуренты	3.1. Анализ качества, цен и конкурентоспособности товаров

	конкурентов 3.2. Анализ организационно-технического уровня производства основных конкурентов 3.3. Прогнозирование конкурентоспособности и удельной цены товаров основных конкурентов 3.4. Прогнозирование рыночной стратегии основных конкурентов
4. Контактные аудитории	4.1. Анализ отношения к фирме и ее товару финансовых кругов региона (страны), средств массовой информации, государственных учреждений, общественных организаций и др. 4.2. Разработка мероприятий по улучшению отношений с контактной аудиторией
5. Маркетинговые посредники	5.1. Анализ структуры и стратегии торговых посредников и уточнение совместно с ними стратегии маркетинга продвижения товаров 5.2. Налаживание контактов с агентствами по оказанию маркетинговых услуг (рекламные агентства, консалтинговые фирмы, фирмы маркетинговых исследований и др.) 5.3. Установление связей с кредитно-финансовыми учреждениями
6. Законодательство по налоговой системе и внешнеэкономической деятельности	6.1. Формирование банка данных по налоговой системе и внешнеэкономической деятельности 6.2. Анализ влияния ставок налогов, таможенных пошлин, квот, лицензий и других показателей на эффективность работы фирмы 6.3. Подготовка предложений по совершенствованию законодательства в области налоговой системы и внешнеэкономической деятельности

Особое значение для успешной предпринимательской деятельности имеют разработка обоснованного бизнес-плана, предвидение и расчет рисков, внедрение новых технологий, разработка и внедрение стратегии развития фирмы. К факторам внутренней среды также следует отнести четкое соблюдение предпринимателями и менеджерами законов и нормативных актов, регулирующих данный бизнес.

Добиться успеха могут только те предприниматели, которые постоянно расширяют свои знания, знают правовой механизм ведения бизнеса, умеют совершать сделки, заключать договоры и получать по ним прибыль, имеют долгосрочную цель, налаживают железную дисциплину, советуются с подчиненными, а затем принимают обоснованные решения, нацеленные на долгосрочную перспективу.

5. Ключевые факторы успеха предпринимательской деятельности

Ключевыми, или критическими факторами успеха называют стратегически важные возможности и цели, определяющие успех предприятия и

формирующие его миссию. К ним относятся:

– стратегические силы – активы и компетенции, позволяющие обойти конкурентов;

– стратегические потребности – активы и компетенции, которые не дают прямых конкурентных преимуществ, но их отсутствие ослабляет положение компании.

КФУ различаются от отрасли к отрасли и даже во времени в рамках одной отрасли. Отрасль редко имеет более чем 3–5 *КФУ* в определенный отрезок времени.

Выделение *КФУ*, действующих в ближайшей перспективе, и определение среди них важнейших составляют заметную часть работы по стратегическому планированию. Компания может получить конкурентное преимущество, концентрируясь на одном или более *КФУ* (табл. 2).

Таблица 2. Основные типы ключевых факторов успеха

Ключевые факторы успеха	Типы факторов успеха
КФУ в области технологии	Способность к производственным инновации Способность к продуктовым инновациям Опыт в использовании данной технологии Опыт научных разработок
КФУ в области производства	Низкие издержки производства Высокое качество производства Месторасположение предпринимательской единицы, обеспечивающее низкие издержки
КФУ в области распределения	Сильная сеть оптовых дистрибьюторов Низкие издержки распределения Быстрая доставка
КФУ в области маркетинга	Хорошо обученные, эффективные силы по продаже Широта продуктовой линии
КФУ в области навыков	Ноу-хау в области контроля качества Превосходящие способности и таланты
КФУ в области организации	Хорошо спроектированная информационная система Способность быстро отреагировать на изменение рыночных условий
Другие типы КФУ	Благоприятный имидж (репутация) у покупателей Низкие издержки (не только в производстве) Удобное месторасположение Ответственные, компетентные исполнители

Чтобы выстоять в конкурентной борьбе и получить ожидаемую прибыль, важно заранее определить ключевые факторы успеха компании или отдельного проекта с учетом существующих и прогнозируемых рыночных тенденций. Выяснив, на что следует опираться в первую очередь, вы направите

компанию по правильному пути. Иначе есть риск выбора ошибочной стратегии, как результат – упущенная прибыль и отсутствие конкурентного преимущества.

6. Порядок формирования информационной базы для выработки предпринимательского решения

Недостаточная и несвоевременная информированность управленческого персонала предпринимательской структуры приводит к разрыву процесса управления, что снижает эффективность и качество принимаемых решений.

В условиях предпринимательских структур на эффективность принимаемых решений оказывают отрицательное влияние факторы, вызванные двумя основными причинами:

1. Несовершенство организационной и производственной структуры.
2. Несовершенство производственных и управленческих процессов, протекающих в предпринимательских структурах.

Вышеуказанные факторы снижают устойчивость и конкурентоспособность предпринимательских структур в силу своего влияния на подготовку и принятие управленческих решений.

Порядок формирования информационной базы для выработки обоснованного управленческого решения предполагает сбор и обработку как первичной, так и вторичной информации. Под первичной информацией понимается информация, собираемая, обрабатываемая и анализируемая исключительно в рамках цели исследования (результаты маркетинговых исследований, в том числе различного рода опросы, неформальные разговоры и пр.). Вторичная информация – это неспецифичная для данной цели информация, сбор которой обусловлен другими целями и которая, таким образом, уже сформирована в той или иной степени до начала проведения специфического целенаправленного исследования (специальная литература, статистические сборники, рекламные издания и пр.).

Порядок формирования информационной базы для выработки обоснованного предпринимательского решения схематически представлен на рис. 4.

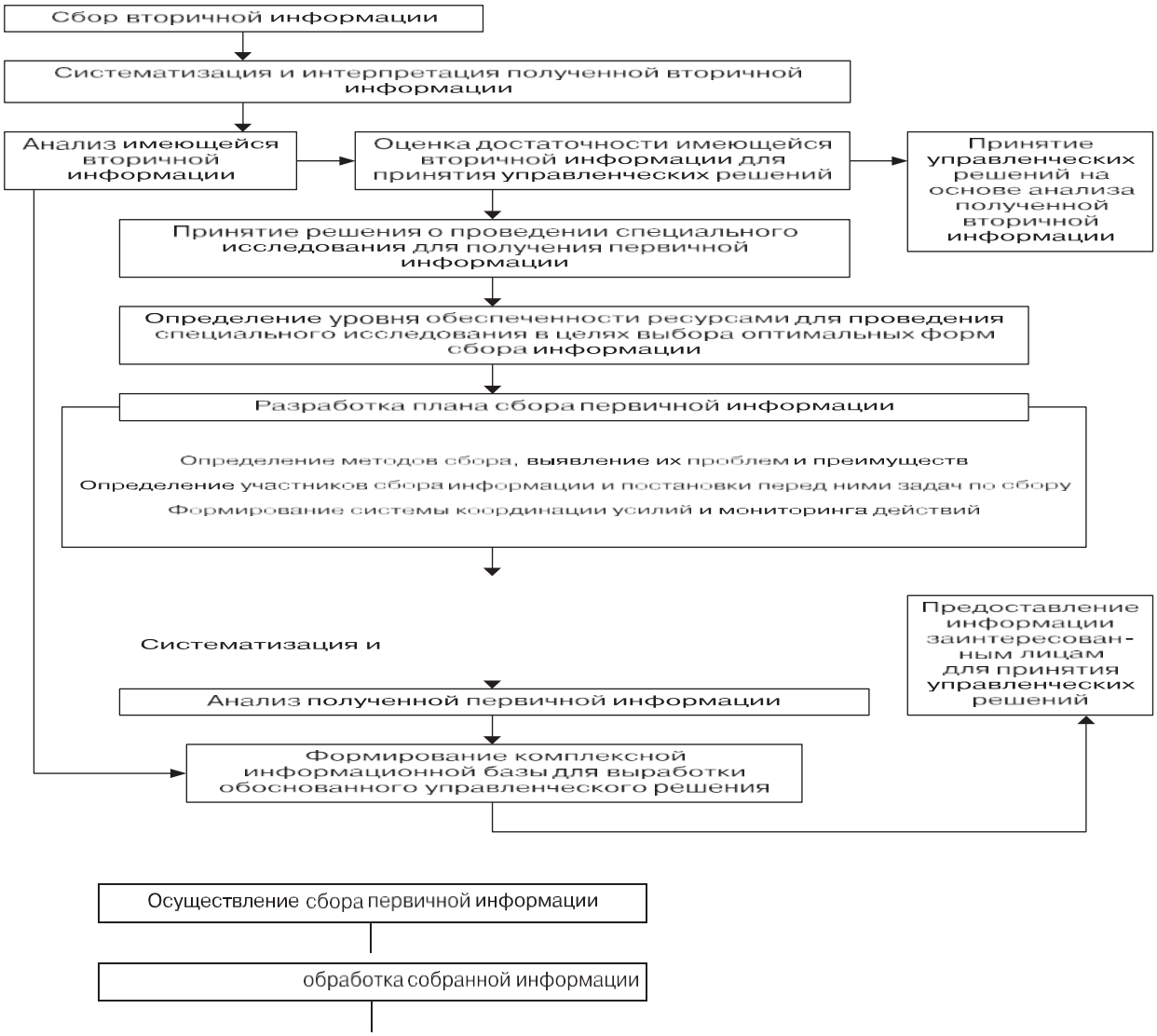


Рис. 4. Порядок формирования информационной базы для выработки обоснованного предпринимательского решения

Тема 4. ПЛАНИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. Сущность планирования предпринимательской деятельности

Планирование – это формулирование намерений, которое предполагает сознательное проявление волевых усилий и включает в себя принятие решений. Планирование устанавливает то, что должно быть сделано. В планировании важен не только результат (план). Сам процесс планирования не менее важен, поскольку он помогает ответить на следующие важные вопросы: где организация находится в настоящее время (экономическая позиция предприятия), каковы итоги и условия ее деятельности и, как и при помощи каких ре-

сурсов могут быть достигнуты цели организации.

Планирование – это не только умение предусмотреть все необходимые действия, но и способность предвидеть любые неожиданности в виде рисков, которые могут возникать в процессе выполнения плана. А поскольку предприятие не может полностью устранить все возможные риски, то так же важно уметь спланировать мероприятия по реагированию на них.

Главная цель планирования состоит в том, чтобы быть действенным инструментом для достижения целей предприятия. Из этой главной цели вытекают частные цели (задачи, подцели) планирования, которые должны обеспечивать соблюдение следующих условий: согласованность достижения целей и действий работников, отделов разных уровней управления; своевременное (раннее) выявление и предупреждение проблем; координация частных планов и их взаимосвязь со стратегией; подготовка принятия решений; определение основных показателей и точек контроля; информирование сотрудников о целях, альтернативах, сроках и ограничениях; мотивация сотрудников.

На сегодняшний день планирование бизнеса по-прежнему является одной из самых болевых точек менеджмента. Это вызвано целым рядом причин. Во-первых, планирование в условиях рынка, ориентированное на удовлетворение потребностей клиента, само по себе является достаточно сложной интеллектуальной работой. В ходе разработки планов требуется системное видение, а также создание и использование информационной базы, аналитическая обработка данных, проектирование будущего, постоянная активность и вовлеченность в процесс планирования всех участников планирования (особенно топ-менеджмента), их творческий подход к оценке рыночной ситуации и возможностей потребителей.

Во-вторых, сама организация процесса планирования и его осуществление являются непростой задачей, поскольку требуют гибкого сочетания централизации и децентрализации в планировании, создания условий для участия в нем специалистов различных подразделений (экономистов, плановиков, финансистов, производственников, сбытовиков, снабженцев, маркетологов и т. д.). Все это сопровождается организационными проблемами и свидетельствует о наличии коммуникационных трудностей, связанных с процессами планирования.

В-третьих, имеют место проблемы социально-культурного характера. В настоящее время еще достаточно сильны позиции сторонников директивного управления и приказов сверху, нежели руководителей, склонных к использованию демократических методов управления. Директивное планирование затрудняет процесс бизнес-планирования, поскольку ряд ограничений (сроки,

стоимость) «спускается» сверху без обоснований.

Таким образом, развитие новых организационных форм и методов планирования бизнеса на предприятиях становится жизненно необходимым. Предприниматели должны научиться заглядывать в будущее и целенаправленно его готовить, предвидя опасности и используя возможности, открывающиеся во внешней среде.

Кроме того, в силу изменчивости внешней среды предприятие вынуждено быстро и эффективно менять свой план с учетом рыночной ситуации. Необходимость сохранять гибкость и возможность выбора адекватных действий в меняющемся мире вовсе не означают, что предприятие сможет действовать, не имея никакого утвержденного плана.

Также все предприятия вынуждены сегодня работать в условиях усиления конкуренции, а потому должны думать об усилении ключевых факторов успеха и о создании своих конкурентных преимуществ. При этом важную роль здесь играют вопросы разработки и реализации стратегии, гибкого и непрерывного планирования.

И наконец, для повышения эффективности планирования необходима соответствующая деловая культура, способствующая эффективной организации и осуществлению процесса планирования на практике.

2. Источники информации для процесса планирования

В планировании используется два вида информации: внутренняя (информация о самом предприятии и его внутренней среде) и внешняя (о внешней среде бизнеса).

Внутренняя информация возникает в самих системах учета, планирования и управления и отражает в различные периоды времени цели (целевые показатели) и данные о результатах финансово-хозяйственной деятельности фирмы и ее подразделений. Эти данные измеримы, зафиксированы в управленческих документах и содержат точные сведения.

К внутренним источникам информации относятся: бухгалтерские, финансовые, статистические и иные отчеты предприятия; организационно-распорядительные документы (приказы, распоряжения, положения об отделах и др.), а также другие оперативные документы (счета-фактуры, наряды, ведомости и т. д.), нормы и нормативы, а также другие справочные данные; беседы с сотрудниками и руководителями; формируемые на предприятиях информационные системы (информационные базы данных).

Система бухгалтерского учета. В планировании бизнеса фирмы система бухгалтерского учета рассматривается, с одной стороны, как один из источ-

ников получения данных, позволяющих сформировать информационную базу. С другой стороны, система бухгалтерского учета сама отражает финансовые результаты деятельности предприятия. Например, с помощью данных бухгалтерского учета можно оценить финансовое положение организации на текущий момент времени. По данным о движении денежных средств можно легко прогнозировать все основные источники и направления расходования средств.

К числу наиболее важных групп показателей, получаемых из системы бухгалтерского учета и используемых в планировании бизнеса, относятся: показатели, характеризующие ликвидность и платежеспособность; показатели, характеризующие источники формирования активов; показатели, характеризующие использование ресурсов; показатели, характеризующие рентабельность.

Оперативный учет и отчетность обеспечивают процесс планирования необходимыми данными, например, о производстве и отгрузке продукции, о состоянии производственных запасов и т. п.

Таким образом, любая организация представляет собой сложную систему, внутри и вне которой в разных направлениях передается разного рода информация, образующая информационные потоки. Эти информационные потоки имеют большое значение для рациональной организации системы планирования.

К числу необходимой в планировании аналитической информации относится информация, получаемая в результате использования методов технико-экономического, финансового и маркетингового анализа.

Технико-экономический анализ учитывает взаимодействие технических и экономических процессов, происходящих на предприятии. Результатами данного анализа являются: информация о потребности в оборудовании, материальных и трудовых ресурсах, необходимых для обеспечения деятельности предприятия, сведения об их фактическом наличии в определенный момент времени, информация о производственной мощности предприятия, степени выполнения плана за предшествующие периоды и т. п.

Финансовый анализ способствует повышению качества планирования (в частности, стратегического планирования). Детальный финансовый анализ может выявить имеющиеся у организации сильные и слабые стороны, связанные с такими характеристиками, как ее платежеспособность, финансовая устойчивость, ликвидность, рентабельность и т. д., а также их сравнение с основными конкурентами.

Маркетинговый анализ представляет собой сбор, обработку и анализ системы показателей для исследования конъюнктуры рынка, процессов цено-

образования, формирования ассортимента продукции с учетом рыночных факторов, продвижения и сбыта товаров и услуг, организации послепродажного обслуживания клиентов, формирования общественного мнения о фирме и ее товарах (услугах).

Внешняя информация в основном касается состояния рынка и конкурентов, прогнозов процентных ставок и цен, налоговой политики и политической ситуации, инфляционных процессов и курсов валют. По своей природе такая информация может носить вероятностный характер, что, несомненно, затрудняет ее обработку. Источники и методы получения внешней информации для планирования бизнеса могут быть различны. Их выбор зависит от отраслевой специфики, вида бизнеса, масштабов деятельности фирмы и ее финансовых возможностей.

Внешняя информация может быть получена с использованием первичной и вторичной информации. Источники получения вторичной информации представлены в табл. 3, а ее основные достоинства и недостатки даны в табл. 4.

Таблица 3. Основные источники вторичной информации

Наименование источников	Примеры
Постановления органов государственного управления	Постановления Совета министров РБ, доклады Правительства РБ др.
Источники информации районных органов управления	Постановления и распоряжения районных органов управления: Администрации города, районов и др.
Источники информации отраслевых и других неформальных организаций (министерств, ведомств, различных ассоциаций и союзов)	Постановления и распоряжения министерств, ведомств, различных ассоциаций и союзов
Источники информации о фирмах-конкурентах	Годовые отчеты фирм Рекламные проспекты Каталоги Информация с конгрессов, совещаний, презентаций, выставок, ярмарок, посещений фирм и т. д. Прямые контакты Советы торговых ассоциаций
Публикации в периодических изданиях (журналах, газетах и др.)	«БелГазета», «Белорусы и рынок», «Рэспубліка», «Экономическая газета», и др.
Книги, монографии и другие непериодические издания	Издания торгово-промышленной палаты Деловые справочники
Информация исследовательских центров и других коммерческих исследовательских организаций	Публикации центров маркетинговых исследований Публикации научно-исследовательских институтов, консалтинговых фирм и др.
Интернет	Корпоративные сайты Информационные услуги и другие
Дополнительная информация	Информация от своих менеджеров Информация от своих торговых агентов

Таблица 4. Основные достоинства и недостатки вторичной информации

Достоинства	Недостатки
Относительно небольшие затраты времени на ее сбор Сравнительно небольшая стоимость получения информации Возможность сопоставления сведений, полученных из разных источников Возможность получения данных, которые нельзя собрать самостоятельно Полезность на этапе предварительного исследования	Возможность получения уже устаревшей информации Возможность невысокого уровня точности и достоверности полученной информации, а также уровня надежности их источников Неполнота и противоречивость опубликованных сведений Неизвестность методологии сбора и обработки данных Возможность несоответствия полученных данных поставленным целям и задачам решения конкретной проблемы

Первичная информация – это сведения, специально собираемые для решения конкретной проблемы или вопроса. Исследования, призванные обеспечить получение таких сведений, называют полевыми исследованиями, а их анализ – первичным анализом. Достоинства и недостатки первичной информации отражены в табл. 5.

Таблица 5 Достоинства и недостатки первичной информации

Достоинства	Недостатки
Сбор данных осуществляется в соответствии с поставленными целями Методология сбора и обработки данных заранее известна и контролируема Доступность данных для использования Возможность получения свежих данных Возможность определения точности, достоверности и надежности информации Возможность ограничить несанкционированный доступ к данным и закрыть их для конкурентов	Сбор данных может занимать много времени. Стоимость получения данных может быть достаточно велика Невозможность получения некоторых видов информации Возможная узость и ограниченность подходов фирмы к сбору данных Возможность непрофессионального подхода к сбору данных

3. Классификация типов планирования

Сложность и многоаспектность предпринимательской деятельности в современной динамичной среде обусловили существование разнообразных видов внутрифирменного планирования.

По *уровням структурной иерархии* предприятия можно выделить следующие типы:

– общефирменное планирование, в рамках которого разрабатываются комплексные межфункциональные планы, обеспечивающие достижение целей

предприятия – самостоятельного субъекта хозяйствования;

– планирование деятельности бизнес-единицы, в рамках которого разрабатываются комплексные межфункциональные планы по конкретному направлению бизнеса, организационно выделенному в дочернее предприятие;

– планирование деятельности подразделений – структурных единиц предприятия, не обладающих хозяйственной самостоятельностью и входящих в состав бизнес-единицы или материнского предприятия;

– планирование субподразделений – планирование структурных единиц, входящих в состав подразделений (например, бюро, группа, бригада и т. п.);

– индивидуальное планирование – планирование деятельности конкретного работника.

По *уровням субъекта планирования* внутрифирменное планирование можно классифицировать на:

– планирование на высшем уровне, когда плановые решения разрабатываются высшими исполнительными органами управления и централизованными отделами планирования и, при необходимости, утверждаются собственниками предприятия;

– планирование на среднем уровне, при котором планы разрабатываются на уровне подразделений предприятия;

– планирование на нижнем уровне – планы разрабатываются на уровне субподразделений или ответственных исполнителей.

По *уровню процессов планирования* предпринимательской деятельности выделяют:

1 уровень – разработка стратегии;

2 уровень – тактическое планирование;

3 уровень – оперативное планирование.

Все три уровня планирования тесно связаны между собой, осуществляются субъектом предпринимательства самостоятельно и используются для принятия управленческих решений. Тактическое планирование обеспечивает реализацию стратегического плана, а оперативное планирование – тактического плана.

По *функциональному содержанию* планы подразделяют в зависимости от сферы управленческой и хозяйственной деятельности: план маркетинга, план производства, коммерческий план (план сбыта), план по издержкам, финансовый план, план социального развития и др.

По *горизонту планирования* планы подразделяются на долгосрочные, или перспективные; среднесрочные; краткосрочные, или текущие.

Долгосрочные планы разрабатываются на длительный период (5 и более лет) и призваны определить долговременную стратегию функционирования

предприятия. Среднесрочные планы разрабатываются на период от года до 3–5 лет. Иногда они имеют форму скользящих планов: первый год детализируется до уровня плана текущего года и осуществляется их ежегодная корректировка. Краткосрочные (текущие) планы разрабатываются на срок от одного планового года, квартала, месяца, декады или недели, и – в зависимости от комплексности объектов планирования – до одних суток.

По *степени централизации плановых функций* можно выделить:

Централизованное планирование (сверху вниз) предполагает нахождение субъекта принятия плановых решений на более высоком уровне иерархии, чем объект планирования. Например, при централизованном планировании производственная программа цеха и действия по ее выполнению разрабатываются планово-производственным отделом. Децентрализованное планирование (снизу вверх) предполагает делегирование полномочий по разработке планов на уровень объекта планирования.

При децентрализованной форме производственную программу цех будет разрабатывать самостоятельно, и утверждаться она будет начальником цеха.

При круговой форме цели и задачи объекту устанавливаются вышестоящими органами, а способы их достижения объект определяет самостоятельно. При этом координация планов осуществляется на верхнем уровне управления. Например, производственная программа разрабатывается для цеха планово-производственным отделом, а способы ее выполнения определяются цехом самостоятельно и утверждаются вышестоящим уровнем.

По *обязательности выполнения плановых заданий* выделяют:

Директивное планирование подразумевает безусловное выполнение ранее утвержденных плановых заданий. Обязательные условия – это контроль и стимулирование выполнения плана.

Индикативное планирование – это так называемое ориентирующее планирование. Индикативные планы представляют собой планы-прогнозы и составляются с целью помочь хозяйствующим субъектам ориентироваться и разрабатывать собственные планы, исходя из видения будущего высшими органами управления фирмы.

При смешанном планировании вполне понятно, что часть планов имеют директивный характер, а часть – индикативный. При оперативном планировании чаще используются директивы, а при стратегическом планировании – индикаторы.

По *координации частных планов во времени* планирование делится на последовательное и одновременное.

При последовательном планировании разработка планов видов деятельности осуществляется последовательно: маркетинговый план, план производ-

ства и т. д.

При одновременном планировании параметры всех планов определяются одновременно в едином акте планирования.

По *особенностям постановки целей* выделены четыре вида планирования: реактивное, инактивное, преактивное и интерактивное**.**

При реактивном планировании устанавливаются цели организации исходя из анализа данных за прошлые периоды и результатов экстраполяции их на будущее.

Инактивное планирование нацелено на существующее положение дел предприятия.

Преактивное планирование, наоборот, предполагает установление целей без учета существующих возможностей организации, что часто приводит к осуществлению непрерывных изменений в различных сферах деятельности организации и невыполнению плановых заданий.

Интерактивное планирование основано на предположении, что будущие события можно в определенной степени контролировать и оно является результатом сознательной деятельности участников планировании.

4. Классификация бизнес-планов

Предприятие может иметь одновременно несколько бизнес-планов, в которых степень детализации обоснований может быть различной. В малом предпринимательстве бизнес-план и план предприятия могут совпадать и по объему и по содержанию.

В рыночной экономике существует множество версий бизнес-планов по форме, содержанию, структуре и т. д. Их можно классифицировать по различным основаниям. Приведенная ниже система классификации не единственная и не претендует на завершенность.

Выделены следующие основания классификации бизнес-планов:

– тип плана – по основным сферам деятельности, в которых осуществляется план;

– класс плана – по составу и структуре плана и его предметной области;

– масштабы – по размерам плана, численности его участников и степени влияния на окружающий мир;

– длительность – по продолжительности периода осуществления плана;

– по объектам бизнеса.

Характеристика основных видов планов, сгруппированных по первым четырем основаниям, представлена в табл. 6.

Таблица 6. Классификация бизнес-планов

Критерии классификации	Вид бизнес-плана
Тип плана	Технический, организационный, экономический, социальный, смешанный
Класс плана	Монопланы – отдельные планы различного типа, вида и масштаба. Мультипланы – комплексные планы, состоящие из ряда монопланов и требующие применения многопланового управления. Мегапланы – целевые программы развития регионов, отраслей и других образований, состоящие из ряда моно- и мультипланов
Масштабы плана	Малый, средний, крупный, очень крупный. Это разделение условное. Масштабы планов можно конкретизировать – межгосударственный, международный, национальный (государственный), межрегиональный и региональный, межотраслевой и отраслевой, корпоративный, ведомственный, план одного предприятия
Длительность плана	Краткосрочный (до трех лет), среднесрочный (от трех до пяти лет), долгосрочный (свыше пяти лет)

Широкое распространение в экономической литературе получила классификация бизнес-планов по объектам бизнеса. Согласно данной классификации бизнес-планы, разрабатываются в различных модификациях в зависимости от назначения: по бизнес-линиям (продукция, работы, услуги, технические решения), по предприятию в целом (новому или действующему) (см. рис. 5).

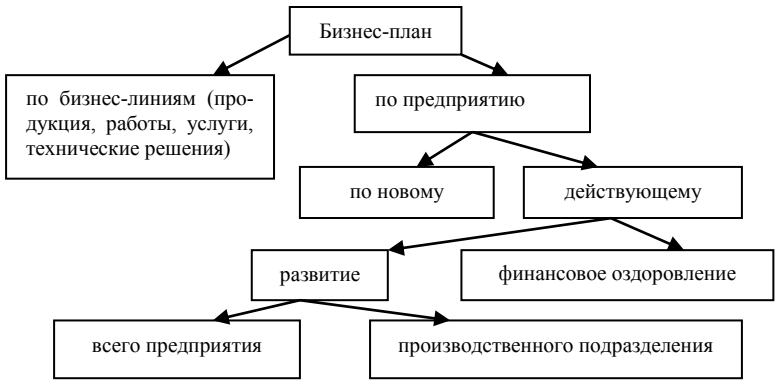


Рис. 5. Типология бизнес-планов по объектам бизнеса

Бизнес-план финансового оздоровления предприятия составляется для неплатежеспособных предприятий и имеет свою особую структуру и логику изложения. Он создается в обязательном порядке и служит:

– для выработки стратегии выживания предприятия;

– составления плана проведения реорганизационных процедур;

– организации управления предприятием в условия кризиса или в его предвидении;

– обоснования необходимости и возможности предоставления предприятию государственной поддержки.

Большая часть бизнес-планов носит инвестиционный (затратный) характер. Величина инвестиций, обязательных для осуществления бизнес-плана, зависит от всех перечисленных оснований их классификации, прежде всего от масштаба и длительности.

К инвестиционным обычно относят планы или проекты, главной целью которых является вложение средств в различные виды бизнеса для получения прибыли. В этой группе бизнес-планов выделяют инновационные проекты, к которым относят систему различных нововведений, обеспечивающих непрерывное развитие организационно-экономических систем.

Инвестиционные проекты можно дифференцировать по ряду классификационных признаков:

1). По масштабу (размеру) различают:

– малые проекты, которые невелики по объѐму. Это, например, создание опытнопромышленных установок, строительство небольших зданий, сооружений, предприятий небольшой мощности;

– мегапроекты – это целевые программы, содержащие множество взаимосвязанных проектов, объединѐнных общей целью, выделенными для реализации ресурсами и отпущенным на их выполнение временем.

2). По срокам реализации выделяют:

– краткосрочные проекты (на срок до 1 года);

– среднесрочные проекты (на срок от 1 года до 3 лет);

– долгосрочные проекты (на срок свыше 3 лет).

3). По степени ограниченности используемых ресурсов выделяют:

– проекты, для которых заранее не устанавливаются ограничения по ресурсам (например, проекты стратегического характера);

– проекты с ограничением по некоторым видам ресурсов (по времени исполнения проекта;

– проекты с ограничением по многим видам ресурсов (по времени, стоимости проекта, его трудоѐмкости и т. д.).

В рамках одного предприятия может разрабатываться и общий стратегический план, включающий весь комплекс целей, и отдельные бизнес-планы по приведенной выше типологии. Бизнес-планы, как правило, ориентированы на нововведения, в отличие от стратегического плана имеют четко очерченные временные границы с конкретными проработками, в то время как стратегический план по мере выполнения очередного годового плана и проведения соответствующего ситуационного анализа может пересматриваться и корректироваться.

5. Порядок разработки и содержания бизнес-плана

Порядок разработки и содержания бизнес-плана зависит от величины предприятия (фирмы, компании), характера бизнеса, рынка, экономических, политических факторов и другого.

В то же время, не зависимо от этих факторов, весь процесс бизнес-планирования включает такие этапы (табл. 7).

Таблица 7. Организация процесса разработки бизнес-плана

№ этапа	Характеристика этапа
1	Изучение методологии бизнес-планирования на основе литературных источников
2	Определение целей и главной цели (например – получения инвестиций, максимализация прибыли, привлечение компаньонов, признание акционеров и др.)
3	Определение целевой аудитории, на которую рассчитан бизнес-план (читателей бизнес-плана)
4	Определение структуры бизнес-плана
5	Сбор данных для каждого раздела бизнес-плана
6	Составление бизнес-плана
7	Экспертиза, изучение бизнес-плана независимым квалифицированным специалистом

1. Изучение методологии бизнес-планирования на основе литературных источников;

2. Определение целей и главной цели (например – получения инвестиций, максимализация прибыли, привлечение компаньонов, признание акционеров и др.).

3. Определение целевой аудитории, на которую рассчитан бизнес-план (читателей бизнес-плана). Это могут быть инвесторы, акционеры, банки, менеджеры высшего уровня руководства.

4. Определение структуры бизнес-плана. Он может быть полным или сокращенным, в зависимости от срока планирования.

5. Сбор данных для каждого раздела бизнес-плана. Важнейшее значение для успеха бизнеса имеет маркетинговый анализ, изучение рынка, потенциальных потребителей, возможностей конкурентов, слабых и сильных сторон фирмы и учета этих факторов в бизнес-плане.

6. Составление бизнес-плана. Это важный этап, который дает конечный результат – бизнес-план. Выходными являются показатели объемов продаж и товарной продукции, инвестиций. Практика показывает, что бизнес-план должен составляться фирмой самостоятельно или с помощью консультантов.

Написание бизнес-плана на заказ по доверенности имеет ряд недостатков.

7. Экспертиза, изучение бизнес-плана независимым квалифицированным специалистом. Как правило, бизнес-план предоставляется для чтения и экспертизы незаинтересованным лицам высокой квалификации. В процессе на основе экспертизы может быть дана и деловая критика. Устранение недостатков повысит качество бизнес-плана.

Исследование рынка, план маркетинга, оценка возможностей фирмы относительно инвестиций, сроков начала производства, объемов производства, финансовый план является обязательными составляющими бизнес-плана.

Структура и содержание бизнес-плана.

Бизнес-план полного объема при любом варианте его составления должен иметь следующие элементы: Титульный лист, Резюме, Содержание.

Оформление бизнес-плана всегда начинается с подготовки титульного листа, на котором содержится:

– информация об авторе проекта (фамилия, имя, отчество, дата рождения, адрес, телефон, факс)

– идентификационный номер и (или) паспортные данные,

– название документа, его главная идея (сфера деятельности, форма собственности) и цель.

Для юридических лиц на титульном листе обязательно указываются:

– полное и сокращенное названия предприятия;

– его юридический адрес;

-код по общему классификатору предприятий и организаций (ОКПО);

– номер и дата государственной регистрации;

– полное название и юридический адрес объединения (ассоциации, концерна и тому подобное), в состав которого входит предприятие;

– форма собственности и правовой статус;

– перечень основателей и размера их частей в уставном капитале;

– обоснование предложенной покупателем организационно-правовой формы и перспектив ее последующего изменения (в случае, если покупатель имеет такие намерения).

Титульный лист должен иметь короткое название, дату подготовки, должен содержать предупреждение о том, что содержание не подлежит разглашению.

Содержание бизнес-плана.

Раздел 1. Резюме бизнес-плана. Резюме целесообразно составлять на последнем этапе разработки бизнес-плана, поскольку именно здесь подаются представление о цели бизнес-плана, характер предпринимательской деятельности авторов проекта, их рыночные возможности, состав управленческой

команды, потенциальных инвесторов, финансовые прогнозы, ожидаемые результаты и тому подобное. От четкости изложения этой информации будет зависеть начальное отношение официальных лиц к финансовому обеспечению проекта и позитивное решение вопроса относительно сущности дела.

Раздел 2. Описание бизнеса. В данном разделе: описывается организация бизнеса; указываются основные преимущества бизнес-идеи; при необходимости даются некоторые технологические подробности; указывается, есть ли опыт работы фирмы на данном направлении.

Очень важно преподнести идею нового проекта в контексте сложившегося состояния дел в отрасли. Необходимо продемонстрировать глубокое понимание состояния бизнеса и той отрасли индустрии, в которой оно будет работать и конкурировать, так как одним из критериев на победу в конкурентной борьбе является ситуация на рынке продукции (услуги) этого класса.

В этом разделе необходимо дать четкое определение и описание тех видов продукции или услуг, которые будут предложены на рынок. Следует указать некоторые аспекты технологии, необходимой для производства продукции.

Раздел 3. Характеристика предпринимательской деятельности и ее возможности. Сжато излагаются объективные данные относительно субъектов ведения хозяйства, опыта коммерческой деятельности, целевых ориентиров и направлений ее продолжения или открытия новой, а также конкретных заданий, решение которых позволит обеспечить коммерческий успех. Подается описание некоторых таких черт продукта или услуг, которые имеют бесспорные преимущества в сравнении с конкурентами. Обосновывается возможности последующего развития продукта. В этом же разделе определяются наиболее значительные преграды и риски, которые ожидают предпринимательскую деятельность на пути реализации ее бизнесовой концепции.

Раздел 4. Товар (услуга) или «Характеристика продукции (услуг), производимой (предполагаемой производить) и рынков сбыта.

Ознакомление с этим разделом должно дать возможность получить достаточно полную картину будущего товара (услуги). Для этого при изложении содержания раздела необходимо: дать конкретное описание товара (включая объемные и технико-экономические характеристики); описать полезный эффект для потребителей; описать возможность усовершенствования товара в будущем; указать тенденции спроса на аналогичные товары; указать, как решаются вопросы дизайна, упаковки и другие, способствующие продвижению товара (услуги) на рынке.

В Разделе необходимо отразить так же: перечень и показатели производства основных видов продукции (услуг) за отчетный год и прогноз их реализации на два-три предыдущих года; мероприятия по усовершенствованию

структуры продукции, которая производится и (или) услуги, которая предоставляется; современное положение предприятия на рынках сбыта данной продукции (услуги) и предложения относительно его улучшения; предложения покупателя по послепродажному сервисному обслуживанию (относительно технической продукции).

Раздел 5. Конъюнктура рынка (или – рынок сбыта).

В данном разделе необходимо определить сегменты рынка, которые предусматривается охватить, оценить тенденции их развития с учетом спроса на конкретные товары или услуги, уровень его удовлетворения и предложения, реально оценить будущее рынка, на котором предусматривается осуществлять предпринимательскую деятельность, объективно определить свой потенциал.

Следует учесть влияние на конъюнктуру рынка таких факторов, как социальные, экономические, национально-культурные, политические и др.

В данном Разделе необходимо сделать прогноз и обосновывать будущий объем продаж. При этом целесообразно обратить внимание на следующее: насколько часто и охотно покупатели приобретают ваш товар или обращаются к вам за услугами; кто именно покупает ваш товар или обращается к вам за услугами (полезно поинтересоваться у потребителя, что именно привлекло его в вашем товаре или услуге); сколько времени потребовалось для реализации всей партии товара или оказания одной услуги; как реагируют покупатели на цену вашего товара. Можно поиграть с ценой товара и посмотреть, повлияет ли ее снижение на скорость продажи и расширение круга потребителей.

Раздел 6. Конкуренция (или «Характеристика конкурентной среды»).

Цель данного раздела – облегчить выбор подходящей тактики конкурентной борьбы и предостеречь свою фирму от чужих промахов.

В этом разделе описывается отрасль; должна приводится информация относительно предприятий-конкурентов (субъектов), которые производят аналогичную продукцию (услуги) и осуществляют ее сбыт на тех же самых рынках, что и предприятие; дается общая характеристика качественных и количественных показателей продукции (услуги), которая производится; особенности продукции (услуг) предприятия и предложения относительно повышения ее конкурентоспособности.

Раздел 7. План маркетинга (или «План маркетинговой деятельности»). В этом разделе необходимо показать, почему клиенты будут покупать продукцию.

В разделе отражаются такие сведения, как: имеющиеся на предприятии маркетинговых службах; схема и характеристика существующих каналов

сбыта и предложения покупателя относительно их усовершенствования; применяемые средства рекламы; применяемые методы ценообразования; мероприятия по продвижению продукции (услуги) на рынке сбыта (например, бесплатные образцы, и тому подобное); используемые торговые знаки; сопровождаемые меры по продвижению товара (услуги) на рынке (напр., транспортного обслуживания покупателей, механизма расчетов за приобретенную продукцию); данные об экспортной деятельности с определением существующих и запланированных контрактов и денежных поступлений.

Дополнительно в этом разделе приводятся характеристики поставщиков товара (сырья, материалов) на предприятие с указанием ее качества (устраивает или не устраивает); количества, ритмичности их поступления; предложения покупателя относительно совершенствования существующей системы поставки на предприятие; возможности смены поставщиков из-за низкого качества, высокой монопольной цены.

Раздел 8. Управление и собственность (или «Организационный план», «Кадры и управление»). Данный раздел Бизнес-плана – это организационный план, в котором речь идет о том, с кем вы собираетесь организовать свое дело и как планируете наладить его бесперебойное и успешное функционирование.

В целях четкости и согласованности работы необходимо определить организационную схему предприятия (фирмы), разработать организационную структуру, структуру управления, указать, кто и чем будет заниматься, кто и как будет осуществлять координацию, контроль и взаимодействие всех работников фирмы.

Данный Раздел должен так же содержать общую характеристику организационной структуры предприятия, сведения о персонале, расходы по заработной плате, структура персонала и квалификации кадров. Подаются сведения о системе заработной платы, механизме ее начисления разным категориям работников предприятия, систему премирования, размер средней заработной платы и надбавок по категориям персонала, предложения относительно изменения системы оплаты труда (если это потребуется).

В этом же Разделе рассматриваются вопросы руководства и управления предприятием. Объясняется, каким образом организована руководящая группа, и описывается роль каждого ее члена. Приводятся краткие биографические сведения обо всех членах совета директоров. Анализируются знания и квалификация всей команды в целом.

В этом же разделе должны быть представлены данные о руководителях основных подразделений, их возможностях и опыте, а также об их обязанностях.

В этом разделе освещается механизм поддержки и мотивации ведущих руководителей, то есть, каким образом они будут заинтересованы в достижении намеченных в бизнес-плане целей, как будет оплачиваться труд каждого руководителя (оклад, премии, долевое участие в прибыли).

Раздел 9. План производства (или «Торговый план» - для сферы торговли). Главная задача раздела – подтвердить расчетами, что создаваемое предприятие в состоянии реально производить необходимое количество товаров (услуг) в нужные сроки и с требуемым качеством. Он готовится только теми предпринимателями, которые собираются заниматься производством какой-либо продукции или услуги (не торгово-посредническими субъектами).

В разделе рассматриваются вопросы формирования расходов. Например, должны найти отображение такие расходы, как: амортизация оборудования и помещений, расходов на ремонт, оплату коммунальных услуг, работу вспомогательных подразделений (могут выделяться отдельно, а могут входить в соответствующие статьи калькуляции), на оплату труда, на содержание аппарата управления, территории и др. Указываются наличные и требуемые дополнительные мощности, определяются поставщики сырья, материалов, комплектующих изделий, условия поставки. Расчет производственной мощности производится на 2–3 года и увязывается с видом и типом необходимого оборудования.

Указываются вероятные поставщики оборудования. Важнейшая часть этого раздела – оценка издержек производства и их изменений в перспективе. Для характеристики машин и оборудования целесообразно составить таблицу.

Так же в данном разделе необходимо предоставить сведения о производственном процессе, соответствии действующих технологий современным требованиям, машинах и оборудовании с указанием количества и срока их работы; разработать схемы производственных потоков.

На основе определенного спроса, расходов и возможной цены реализации устанавливается оптимальный объем производства товаров (услуг) и делается вывод о целесообразности реализации бизнес-идеи. Уровень просчета организационно-производственных вопросов должен убедить инвестора в наличии надлежащей квалификации у руководства.

Завершить данный раздел бизнес-плана необходимо оценкой возможных издержек производства и их изменений в перспективе.

Раздел 10. Финансовый план. Целью данного раздела является обоснование системы плановых данных, которые отображают ожидаемые финансовые результаты предпринимательской деятельности.

Основные показатели финансового плана: объем продаж, прибыль, оборот

капитала, себестоимость и т.д. При составлении финансового плана анализируется состояние потока реальных денег (потока наличности), устойчивость предприятия, источники и использование средств. В заключение определяется точка безубыточности.

Он обобщает в стоимостном выражении возможные результаты принятых решений по предыдущим разделам бизнес-плана. Составление этого раздела позволяет рассчитать объем финансовых ресурсов, необходимых для реализации проекта, сроки окупаемости и ожидаемые доходы, определить источники инвестиций.

В данном разделе обосновывается финансовая деятельность, как на короткий срок, так и на перспективу, с целью обеспечения жизнедеятельности субъектов ведения хозяйства и эффективного использования средств.

В этом разделе дается обоснование инвестиционных вложений источники их получения (привлечение кредитов, акционерный или паевой капитал и др.); прогнозные показатели баланса предприятия, прогноз прибыли и убытка (на три года), предоставляются баланс предприятия, отчет о финансовых результатах и их использовании, отчет о финансово-имущественном состоянии предприятия за последний отчетный год; ожидаемый срок окупаемости расходов.

Раздел 11. Анализ возможных рисков и страхование. Каждый новый проект неизбежно сталкивается на своем пути с определенными трудностями, угрожающими его осуществлению. Для предпринимателя очень важно уметь предвидеть подобные трудности и заранее разработать стратегии их преодоления. Необходимо оценить степень риска и выявить те проблемы, с которыми может столкнуться бизнес.

В разделе дается описание возможных рисков на всех стадиях формирования и реализации бизнес-плана: подготовительном, внедрения, во время решения конкретных задач. К рискам, которые могут негативно влиять на будущую прибыль следует отнести финансово-экономические, социальные, технические, экологические. Следует предусмотреть не только возможность их возникновения, но и дать оценку ожидаемого влияния на прибыль и мероприятия, которые способны свести влияние рисков к минимуму.

В данном Разделе полезно заранее выработать стратегию поведения и предложить пути выхода из вероятных рискованных моментов в случае их внезапного возникновения. Наличие альтернативных программ и стратегий в глазах потенциального инвестора будет свидетельствовать о том, что предприниматель знает о возможных трудностях и заранее к ним готов.

Раздел 12. Охрана окружающей среды. В этом разделе наводится информация относительно состояния окружающей среды, существующих проблем

на предприятии в части экологии, первоочередности их решения; источников финансирования проведения природозащитных мероприятий с определением сроков выполнения. Следует отметить, что данный Раздел является обязательным для предприятий, которые осуществляют производственную деятельность и, безусловно, природозащитные мероприятия требуют дополнительных затрат.

Раздел 13. Выводы. В сжатой форме подводятся итоги по всем вышеприведенным разделам и убедительно обосновывается избранный вариант последующего развития предприятия. При этом, в выводах указывается все главное, что должно быть понято и оценено потенциальным инвестором или кредитором.

Раздел 14. Приложения. Авторы сами решают, какую часть материала подать в основном его тексте, а которую (преимущественно детализированную) в Приложениях. При этом, как правило, в Приложения выносятся копии контрактов, лицензии, копии документов, из которых взяты исходные данные, прейскуранты поставщиков, графики и рисунки, аналитические промежуточные таблицы с расчетами.

6. Бюджетирование как форма финансового планирования

Бюджетирование – это производственно-финансовое планирование деятельности предприятия путем составления общего бюджета предприятия, а также бюджетов отдельных подразделений с целью определения их финансовых затрат и результатов. Назначение бюджетирования на предприятии заключается в том, что это основа планирования и принятия управленческих решений на предприятии, оценки всех аспектов финансовой состоятельности предприятия, контроля и управления материальными и денежными ресурсами предприятия, укрепления финансовой дисциплины и подчинения интересов отдельных структурных подразделений интересам предприятия в целом и собственникам его капитала.

Бюджеты могут быть составлены как для предприятия в целом, так и для его подразделений.

Общий (основной) бюджет – это скоординированный по всем подразделениям и функциям план работы предприятия в целом, объединяющий блоки отдельных бюджетов и характеризующий информационный поток для принятия и контроля управленческих решений в области финансового планирования.

В основном бюджете в количественном выражении рассматриваются будущая прибыль, денежные потоки и поддерживающие планы. Основной

бюджет представляет итог многочисленных обсуждений и решений о будущем предприятия, обеспечивает как оперативное, так и финансовое управление.

Расчеты, осуществляемые в процессе формирования бюджета предприятия, позволяют в полном объеме и своевременно определить необходимую сумму денежных средств на реализацию принятых решений, а также источники поступления этих средств (собственные, кредитные, средства инвестора и т. п.).

Эффект от разработки бюджета состоит в повышении степени гибкости предприятия из-за возможности предвидеть результаты управленческих действий, определить базовые установки для каждого направления деятельности предприятия и рассчитать разные варианты, заранее подготавливая ответные действия на возможные изменения как во внешней, так и во внутренней среде.

Кроме того, функции бюджета изменяются в зависимости от того, в какой фазе формирования и реализации он находится. В начале отчетного периода бюджет представляет собой план продаж, расходов и других финансовых операций в наступающем периоде. В конце он играет роль измерителя, позволяющего сравнивать полученные результаты с плановыми показателями и корректировать дальнейшую деятельность.

Функции бюджетирования:

1) аналитическая:

- переосмысление бизнес-идеи;
- коррекция стратегии;
- постановка дополнительных целей;
- анализ операционных альтернатив;

2) финансового планирования: вынуждает планировать и тем самым обдумывать будущее;

3) финансового учета: вынуждает учитывать и обдумывать совершенные действия в прошлом и тем самым помогает принимать правильные решения в будущем;

4) финансового контроля:

- позволяет сравнивать поставленные задачи и полученные результаты;
- выявляет слабые и сильные стороны;

5) мотивационная:

- осмысленное принятие плана;
- ясность постановки целей;
- наказание за срыв;
- поощрение за выполнение и перевыполнение;

6) координационная: координация функциональных блоков оперативного

планирования;

7) коммуникационная:

- согласование планов подразделений компании;
- нахождение компромиссов;
- закрепление ответственности исполнителей.

Можно выделить пять этапов постановки системы бюджетирования в организации.

Цель первого этапа (формирования финансовой структуры) – разработать модель структуры, позволяющей установить ответственность за исполнение бюджетов и контролировать источники возникновения доходов и расходов.

На втором этапе (создание структуры бюджетов) определяется общая схема формирования сводного бюджета предприятия.

В результате проведения третьего этапа формируется учетно-финансовая политика организации, то есть правила ведения и консолидации бухгалтерского, производственного и оперативного учета в соответствии с ограничениями, принятыми при составлении и контроле (мониторинге) выполнения бюджетов.

Четвертый этап направлен на разработку регламента планирования, определяющего процедуры планирования, мониторинга и анализа причин невыполнения бюджетов, а также текущей корректировки бюджетов.

Пятый этап (внедрение системы бюджетирования) включает работы по составлению операционного и финансового бюджетов на планируемый период, проведению сценарного анализа, корректировке системы бюджетирования по результатам анализа ее соответствия потребностям.

Выделяют три основных подхода к процессу бюджетирования:

- «сверху вниз»;
- «снизу вверх»;
- «снизу вверх/сверху вниз».

Бюджетирование имеет положительные и отрицательные стороны.

Достоинства бюджетирования:

– оказывает положительное воздействие на мотивацию и настрой коллектива;

– позволяет координировать работу предприятия в целом;

– анализ бюджетов позволяет своевременно вносить корректирующие изменения;

– позволяет учиться на опыте составления бюджетов прошлых периодов;

– позволяет усовершенствовать процесс распределения ресурсов;

– способствует процессам коммуникаций;

– помогает менеджерам низового звена понять свою роль в организации;

– служит инструментом сравнения достигнутых и желаемых результатов.

Недостатки бюджетирования:

– различное восприятие бюджетов у разных людей (например, бюджеты не всегда способны помочь в решении повседневных, текущих проблем, не всегда отражают причины событий и отклонений, не всегда учитывают изменения условий; кроме того, не все менеджеры обладают достаточной подготовкой для анализа финансовой информации);

– сложность и дороговизна системы бюджетирования;

– если бюджеты не доведены до сведения каждого сотрудника, то они не оказывают практически никакого влияния на мотивацию и результаты работы, а вместо этого воспринимаются исключительно как средство для оценки деятельности работников и отслеживания ошибок;

– бюджеты требуют от сотрудников высокой производительности труда; в свою очередь, сотрудники противодействуют этому, стараясь минимизировать свою нагрузку, что приводит к конфликтам, вызывает состояние подавленности, страха, а следовательно, снижает эффективность работы;

– противоречие между достижимостью целей и их стимулирующим эффектом: если достичь поставленных целей слишком легко, то бюджет не имеет стимулирующего эффекта для повышения производительности; если слишком сложно – стимулирующий эффект пропадает, поскольку никто не верит в возможность достижения целей.

Тема 5. ОРГАНИЗАЦИЯ СОБСТВЕННОГО ДЕЛА

1. Экономическая устойчивость предпринимательской единицы

Организуя собственное дело, предприниматель создает субъект хозяйствования или предпринимательскую единицу. Предпринимательская единица выступает в качестве субъекта ведения хозяйственной деятельности. Чаще всего в качестве предпринимательской единицы выступает предприятие. Предприятие как субъект предпринимательства, как сложная экономическая система развивается и имеет свой жизненный цикл.

Жизненный цикл предпринимательской единицы – это стадии, которые отражают состояние его экономики: организации предприятия; становления; ускорения роста; замедления роста; зрелости; спада деловой активности; банкротства (рис. 6).

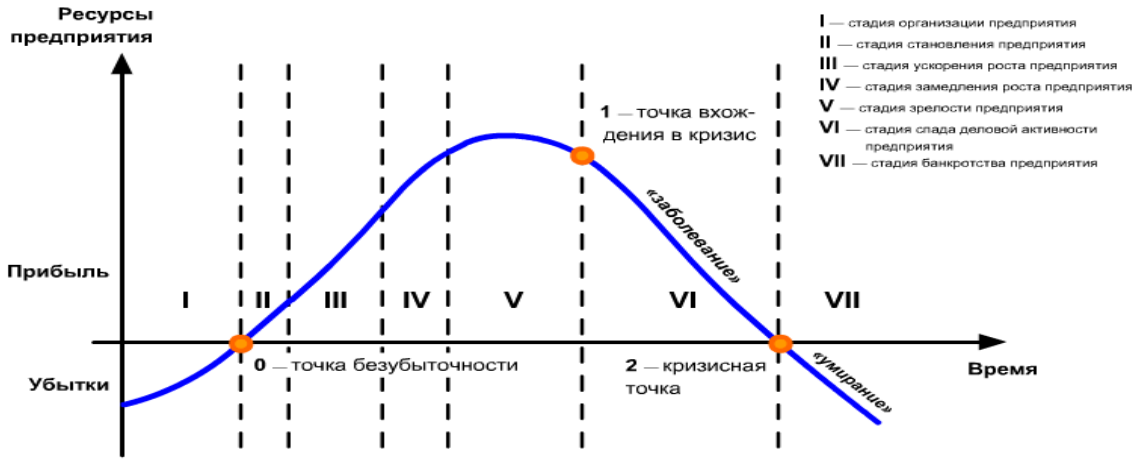


Рис. 6. Жизненный цикл предпринимательской единицы

Цикличность развития означает, что на каждой из стадий могут наблюдаться кризисные явления. Разрабатываемые технологии ориентированы на создание условий, обеспечивающих жизнеспособность хозяйственной системы в случае резких изменений внешней экономической среды.

Предпринимательская единица в стадии зрелости предполагает продолжительное устойчивое развитие, что предполагает не только обоснование и выбор способов и методов достижения основной цели – оптимизации прибыли, но и предвидение возможных кардинальных изменений ситуаций, включая кризисную. Устойчивое развитие невозможно без наличия экономической устойчивости предпринимательской единицы, формируется посредством обеспечения:

1. экономической эффективности;
2. конкурентоспособности продукции;
3. финансовой устойчивости.

Экономическая эффективность есть результат сбалансированности внутренних параметров и ресурсов предприятия, вследствие чего оно способно противостоять воздействию внешней среды.

Конкурентоспособность, качество и цена продукции обеспечивают востребованность ее потребителями и возможность успешной реализации на рынке.

Финансовая устойчивость характеризует способность предприятия отвечать по своим обязательствам, финансовую самодостаточность и независимость предприятия.

Основу экономической эффективности, конкурентоспособности и финансовой устойчивости составляют:

1) инновационность;
2) диверсификация;
3) гибкость производства;

4) динамичное организационное развитие предприятия.

Инновационность проявляется в использовании инноваций. Инновация – востребованный рынком результат творческого, интеллектуального труда человека, продукт научно-технической деятельности, приспособленный к использованию в обновлении товаров и услуг, технологии, организации и мотивации жизнедеятельности людей.

Инновационный процесс представляет собой совокупность последовательных действий, связанных с использованием новых знаний, результатов научно-технической деятельности для получения инновации и их использования в обновлении всех сфер жизнедеятельности человека. Высшей степенью инновационного хозяйствования является инновационный тип развития предприятия.

Диверсификация производства и продукции предполагает разнохарактерность используемых технологий, широкую номенклатуру и структуру производимой продукции и услуг, наличие резервов мощностей, кадрового потенциала.

Гибкость производства свидетельствует о его способности к адекватному реагированию на изменение рыночной конъюнктуры, настройка на максимальное удовлетворение спроса. Это свойство проявляется в наличии резервов мощностей, развитии внутрифирменного предпринимательства.

Динамичное организационное развитие предприятия обеспечивается адаптационными механизмами, приводящими в соответствие изменения внутренней организации предприятия и внешней среды. Оценку данного свойства можно осуществлять через эффективность менеджмента на предприятии.

2. Характеристика основных организационно-правовых форм предприятий

Создание собственного дела в той или иной организационно-правовой форме предполагает наличие следующих предпосылок:

– наличие имущества для формирования первоначального капитала;

– наличие нежилых помещений, необходимых для размещения офиса будущей организации и осуществления намеченных видов деятельности, или наличие возможностей для заключения договора аренды нежилых помещений;

– наличие определенного объема финансовых средств, необходимых для формирования минимального размера уставного капитала и т. п.)

– предварительное изучение предполагаемого рынка, на который предприниматель будет предлагать для реализации результаты предпринимательской

деятельности;

– формирование команды квалифицированных учредителей (партнеров) собственного дела, хорошо знающих технологию осуществления определенных видов деятельности, ведение бухгалтерского и финансового учета и др.

Важно самому предпринимателю объективно ответить на следующий вопрос: обладаю ли я всем необходимым, чтобы вести собственное дело? Поскольку предприниматель на своей фирме будет самым главным работником, ему необходимо дать своим положительным и отрицательным чертам объективную оценку. Вот несколько вопросов, которые он должен задать себе: Я сам начинаю дело? Насколько умею я ладить с людьми? Насколько я тверд в принятии решений? Обладаю ли я достаточным запасом физических сил и эмоциональным потенциалом для успешного ведения дела? Насколько хорошо я планирую и организую свои дела? Достаточно ли сильно мое желание придерживаться намеченной цели? Как ведение бизнеса отразится на моей семье? Достаточно ли у меня знаний, чтобы заниматься данным видом бизнеса?

На выбор организационно-правовой формы предпринимательства в немалой степени влияют внешние факторы: политическая стабильность (если ее нет, предприниматель не будет заинтересован разрабатывать и реализовывать долгосрочные проекты), макроэкономические процессы и структурная перестройка экономики, экономические кризисы и инфляция, государственная поддержка и регулирование предпринимательской деятельности, состояние рынка и другие факторы, которые необходимо учитывать при создании собственного дела и выбора предмета деятельности.

Современное состояние рыночной экономики характеризуется развитием разнообразных форм предпринимательства, где, как уже отмечалось, ведущая роль принадлежит предпринимательским единицам (организациям). По юридическому статусу они делятся на две группы:

1. Без образования юридического лица;
2. С образованием юридического лица.

К первой группе относится индивидуальный предприниматель (далее – ИП). Эта организационно-правовая форма не имеет статуса юридического лица. ИП приобретает право на занятие предпринимательской деятельностью с момента государственной регистрации.

Преимущества индивидуального предпринимательства:

1. Более простая процедура государственной регистрации;
2. Единоличное владение и управление своим капиталом;
3. Упрощенная система налогообложения и ведение бухгалтерского учета.

К существенным недостаткам индивидуального предпринимательства

можно отнести то, что ИП несет полную ответственность за результаты своей деятельности. В случае образования задолженности перед кредиторами он отвечает всем своим имуществом вплоть до его конфискации. ИП сам принимает решение, если хочет деятельность прекратить. Однако в случае банкротства или нарушения законодательства деятельность ИП может быть прекращена по решению суда.

Вторая группа – предпринимательские единицы – юридические лица.

Юридическое лицо имеет следующие признаки:

• имеет обособленное имущество;

• отвечает этим имуществом по своим обязательствам;

• может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и неимущественные права;

• несет обязанности;

• выступает в качестве истца и ответчика в суде;

• имеет самостоятельный баланс или смету.

Законодательство Республики Беларусь определяет следующие организационно-правовые формы юридических лиц:

Хозяйственными товариществами являются коммерческие организации с разделенным на вклады участников складочным капиталом. Имущество, созданное за счет вкладов, а также произведенное и приобретенное товариществом в процессе его деятельности, принадлежит ему на праве собственности.

Хозяйственные товарищества могут создаваться в форме полного товарищества и товарищества на вере (коммандитного товарищества).

Полным признается товарищество, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и солидарно друг с другом несут субсидиарную ответственность своим имуществом по обязательствам товарищества.

Фирменное наименование полного товарищества должно содержать имена (наименования) всех его участников, а также слова «полное товарищество» либо имя (наименование) одного или нескольких участников с добавлением слов «и компания» и «полное товарищество».

Лицо может быть участником только одного полного товарищества.

Полное товарищество создается и действует на основании учредительного договора.

Каждый участник полного товарищества имеет один голос, если учредительным договором не предусмотрен иной порядок определения количества голосов его участников.

Каждый участник полного товарищества вправе действовать от имени товарищества, если учредительным договором не установлено, что все его участники ведут дела совместно либо ведение дел поручено отдельным участникам.

Прибыль и убытки полного товарищества распределяются между его участниками пропорционально их долям в уставном фонде, если иное не предусмотрено учредительным договором или иным соглашением участников.

Участники полного товарищества солидарно между собой несут субсидиарную ответственность своим имуществом по обязательствам товарищества.

Изменение состава участников полного товарищества не влечет за собой ликвидацию полного товарищества, если иное не установлено учредительным договором полного товарищества.

Если один из участников выбыл из полного товарищества, доли оставшихся участников в уставном фонде полного товарищества изменяются пропорционально размерам их вкладов в уставный фонд, если иное не предусмотрено учредительным договором или иным соглашением участников.

Участник полного товарищества, созданного на неопределенный срок, вправе выйти из него, заявив об этом в установленный учредительным договором срок, но не менее чем за шесть месяцев.

В случае неисполнения или ненадлежащего исполнения участником полного товарищества своих обязанностей участники полного товарищества вправе требовать в судебном порядке исключения такого участника из полного товарищества.

Полное товарищество ликвидируется по решению учредителей, суда, а также в случае, когда в товариществе остается единственный участник. Последний вправе в течение трех месяцев со дня, когда он стал единственным участником товарищества, преобразовать такое товарищество в унитарное предприятие в порядке, установленном законодательством.

Коммандитным товариществом признается товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества всем своим имуществом (полными товарищами), имеется один или несколько участников (вкладчиков, коммандитов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности.

Лицо может быть полным товарищем только в одном коммандитном товариществе.

Участник полного товарищества не может быть полным товарищем в коммандитном товариществе.

Полный товарищ в коммандитном товариществе не может быть участником полного товарищества.

Фирменное наименование коммандитного товарищества должно содержать либо имена (наименования) всех полных товарищей и слова «коммандитное товарищество», либо имя (наименование) не менее чем одного полного товарища с добавлением слов «и компания» и «коммандитное товарищество». Если в фирменное наименование коммандитного товарищества включено с его согласия имя вкладчика, такой вкладчик становится полным товарищем.

Коммандитное товарищество создается и действует на основании учредительного договора.

Управление деятельностью коммандитного товарищества осуществляется полными товарищами. Порядок управления и ведения дел такого товарищества его полными товарищами устанавливается ими в соответствии с законодательством о полном товариществе.

Вкладчики не вправе участвовать в управлении делами коммандитного товарищества. Они могут выступать от его имени не иначе как по доверенности. Они не вправе оспаривать действия полных товарищей по управлению и ведению дел товарищества.

Вкладчик коммандитного товарищества обязан внести вклад в уставный фонд. Внесение вклада удостоверяется свидетельством об участии, выдаваемым вкладчику товариществом.

Коммандитное товарищество ликвидируется при выбытии всех участвовавших в нем вкладчиков. Однако полные товарищи вправе вместо ликвидации преобразовать коммандитное товарищество в полное товарищество, а также в унитарное предприятие в случаях, когда в составе товарищества остался один участник.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) – организация, созданная по соглашению юридическими лицами и гражданами путем объединения их вкладов в целях осуществления хозяйственной деятельности. Общество является юридическим лицом.

Такое общество учреждается одним или несколькими лицами. Уставный капитал его разделен на доли определенных учредительными документами размеров.

Ограниченная ответственность предпринимателя в рамках ООО – очень

привлекательный фактор, ибо ни одно малое или среднее предприятие не застраховано от разорения в условиях той нестабильной экономической ситуации, в которой оказалась белорусская экономика в процессе ее перехода к рыночным отношениям.

Общество может состоять из двух участников и более. В их числе могут быть предприятия, учреждения, организации, государственные органы, а также граждане.

Участники общества могут участвовать в управлении делами общества в порядке, определяемом учредительными документами, получать часть прибыли (дивиденды) от деятельности общества, а также информацию о деятельности общества. Участники общества обязаны вносить вклады в порядке, размере и способами, предусмотренными учредительными документами.

Каждое общество имеет фирменное наименование, в котором указываются вид и предмет его деятельности. Общества могут от своего имени заключать договоры, приобретать имущественные и личные неимущественные права и нести обязанности, быть истцами и ответчиками в арбитраже, суде, третейском суде.

Общество с ограниченной ответственностью имеет некоторые особенности и недостатки по сравнению с другими формами хозяйствования:

• ООО является разновидностью объединения капиталов, не требующего обязательного личного участия своих членов в делах общества;

• уставный капитал общества разделен на доли участников и соответствует ответственности по долгам общества.

Общество с дополнительной ответственностью (ОДО) – это общество, учрежденное одним или несколькими лицами, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров; участники такого общества солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов, определяемом учредительными документами общества. При банкротстве одного из участников его ответственность по обязательствам общества распределяется между остальными его участниками.

Отличие общества с дополнительной ответственностью от общества с ограниченной ответственностью заключается в том, что участники общества с дополнительной ответственностью солидарно несут ответственность по обязательствам общества своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов. При банкротстве одного из участников его ответственность распределяется между остальными участниками пропорционально их вкладам.

Общество с дополнительной ответственностью имеет много общего с об-

ществом с ограниченной ответственностью. Поэтому порядок создания, регистрации, принятия решений одинаков.

Фирменное наименование общества с дополнительной ответственностью должно содержать наименование общества и слова «с дополнительной ответственностью».

Акционерное общество (АО) – форма предприятия, капитал которого образуются за счет выпуска и размещения акций. В АО объединяется прежде всего капитал для его совместного использования. В обоих случаях участники общества несут ответственность за результаты деятельности, ограниченную своими вкладами. Акционерное общество создается на основе добровольного соглашения юридических и физических лиц, которые объединяют свои средства и ставят целью извлечение прибыли путем удовлетворения общественных потребностей в их продукции.

Акционерное общество:

• является юридическим лицом;

• несет имущественную ответственность перед кредиторами;

• располагает имуществом, полностью обособленным от имущества отдельных акционеров;

• владеет наличным акционерным капиталом, разбитым на части (акции).

АО имеют следующие преимущества:

• способны привлекать дополнительные инвестиции путем выпуска акций;

• ограничивают ответственность партнеров-акционеров стоимостью акций при общем экономическом интересе;

• снижают предпринимательские риски;

• облегчают переливы капиталов из отрасли в отрасль.

Функцию управления выполняет правление, которое сообща выбирает исполнительные органы: директора, его заместителей, главного бухгалтера и др.

Фирменное наименование акционерного общества должно содержать его наименование и указание на то, что общество является акционерным.

Уставный капитал акционерного общества разделен на определенное число акций. Участники акционерного общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций.Основным учредительным документом акционерного общества является устав.

Акционерные общества могут быть открытыми (ОАО) и закрытыми (ЗАО).

Открытое акционерное общество отличается от закрытого по числу акционеров. В ОАО число акционеров не ограничено, а в закрытом - число участников не должно быть более 50. Если число акционеров закрытого акционерного общества превысит 50 человек, то в течение года АО должно преобра-

зоваться в открытое акционерное общество. Другим отличием является порядок выпуска и размещения акций в ОАО он носит публичный характер, а в ЗАО – ограниченный конкретными физическими и юридическими лицами.

Закрытое акционерное общество (ЗАО) – это общество, акции которого распределяются только среди его учредителей. ЗАО не имеет права проводить открытую подписку на выпуск акций. Акционеры закрытого акционерного общества имеют преимущественное право приобретения акций, продаваемых другими акционерами данного общества. Открытое акционерное общество (ОАО) – это общество, участники которого могут продавать принадлежащие им акции без согласия других акционеров. ОАО проводит открытую подписку на выпуск акций и их свободную продажу. ОАО обязано ежегодно публиковать для всеобщего сведения: годовой отчет, бухгалтерский баланс, счет прибылей и убытков.

Учредительным документом закрытого и открытого акционерных обществ является устав, утвержденный учредителями.

Унитарное предприятие – коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Имущество является неделимым.

Фирменное наименование унитарного предприятия должно содержать указание на собственника его имущества.

Унитарные предприятия отвечают по своим обязательствам всем принадлежащим им имуществом и не несут ответственности по обязательствам собственника его имуществом.

Унитарные предприятия имеют некоторые особенности по сравнению с другими коммерческими организациями.

Во-первых, в форму хозяйствования унитарного предприятия заложен принцип унитарности. Собственником имущества предприятия остается учредитель такой организации.

Во-вторых, имущество унитарного предприятия является неделимым.

В-третьих, право ответственности сохраняется за учредителем и имущество закрепляется за унитарным предприятием лишь на ограниченном вещном праве (хозяйственного ведения).

В-четвертых, во главе стоит единоличный руководитель, который назначается собственником либо уполномоченным им органом и им подотчетен.

Различают унитарные предприятия на праве хозяйственного ведения и оперативного управления.

Крестьянское (фермерское) хозяйство является коммерческой организацией, деятельность которой основана преимущественно на личном труде членов одной семьи, совместно ведущих товарное производство сельскохо-

зяйственной продукции.

Членами крестьянского хозяйства считаются супруги, их дети (или дети одного из них), родители, родственники и другие лица, совместно ведущие это хозяйство. Крестьянское хозяйство может состоять из одного лица.

Главой крестьянского хозяйства является один из его дееспособных членов, который представляет интересы крестьянского хозяйства, предприятия, в организациях и перед гражданами, с согласия членов организует хозяйственную деятельность, заключает от имени хозяйства договоры, выдает доверенности, пользуется правом распоряжения имуществом и средствами, а также осуществляет в интересах хозяйства другие действия.

Крестьянское хозяйство считается созданным с момента регистрации. Иностранными гражданами крестьянское хозяйство может быть создано с использованием земельных участков, представляемых во временное пользование на условиях аренды.

Для ведения крестьянского хозяйства по желанию предоставляются в пожизненное наследуемое владение или аренду земельные участки, включая приусадебный надел.

Земельные участки в пожизненное наследуемое владение предоставляются в размере до 100 га сельскохозяйственных угодий, для производственных целей могут предоставляться дополнительные земельные участки.

Земельные участки, предоставленные крестьянскому хозяйству, не могут быть объектом купли-продажи, залога, дарения, самовольного обмена.

Землевладение и землепользование при ведении крестьянского хозяйства являются платными. Плата за землю взимается в форме земельного налога или арендной платы, определяемых в зависимости от качества и местоположения земельного участка с учетам кадастровой оценки. В течение трех лет с момента регистрации крестьянского хозяйства плата за землю взимается.

3. Основные пути создания предпринимательской единицы

Предпринимательская деятельность всегда содержит элементы рыночной новизны. Организовать деятельность предпринимательской единицы (предприятия) можно путем:

1) создания нового предприятия;

2) покупки действующего предприятия, в том числе через долевое участие;

3) реорганизации действующего предприятия.

При создании (учреждении) нового предприятия существует проблема выбора типа предприятия. В данном случае тип предприятия обусловлен способом принятия решений в процессе производственной деятельности.

С этой точки зрения различают:

– предприятие по типу предпринимательской фирмы;

– предприятие по типу самоуправляющейся фирмы.

Предпринимательские фирмы – это производственные структуры, основанные, как правило, на единоличных решениях предпринимателя. Исторически они возникли первыми. Длительное время это был единственный тип производственных структур в рыночной экономике.

Позже, когда экономическая и предпринимательская среда сделала возможной экономическую демократию, появились самоуправляющиеся фирмы, которые представляют собой производственные структуры, где решения по поводу деятельности предприятия принимаются коллективно.

В состав руководящего органа в этом случае входят представители коллектива работников. Предприятие может быть самоуправляющейся структурой, но принадлежать одному лицу.

Приобретение в собственность предприятия, в том числе на долевых началах, связано с проблемой вхождения покупателя в уже сформировавшийся процесс его функционирования. Покупка предприятия сопровождается, как правило, меньшим риском, чем создание нового. Это обусловлено тем, что у работающего предприятия уже имеется определенный круг покупателей продукции. Пройден начальный этап деятельности, что, однако, не исключает в дальнейшем ее изменения, трансформации в связи с постановкой других целей. Здесь существенное значение имеет исследование потенциального приобретения. В мировой практике применяется следующий алгоритм исследования потенциального приобретения предприятия (рис. 7). Как правило, в группу по изучению целесообразности приобретения включаются покупатель, юрист и бухгалтер, которые осуществляют разносторонний анализ деятельности приобретаемого предприятия.

Рис. 7. Схема покупки предприятия

Конечным этапом исследования целесообразности покупки должно стать установление рыночной цены предприятия. Ее можно определить как на основе метода оценки чистой прибыли (прошлой и будущей), так и метода оценки активов (рис. 8).

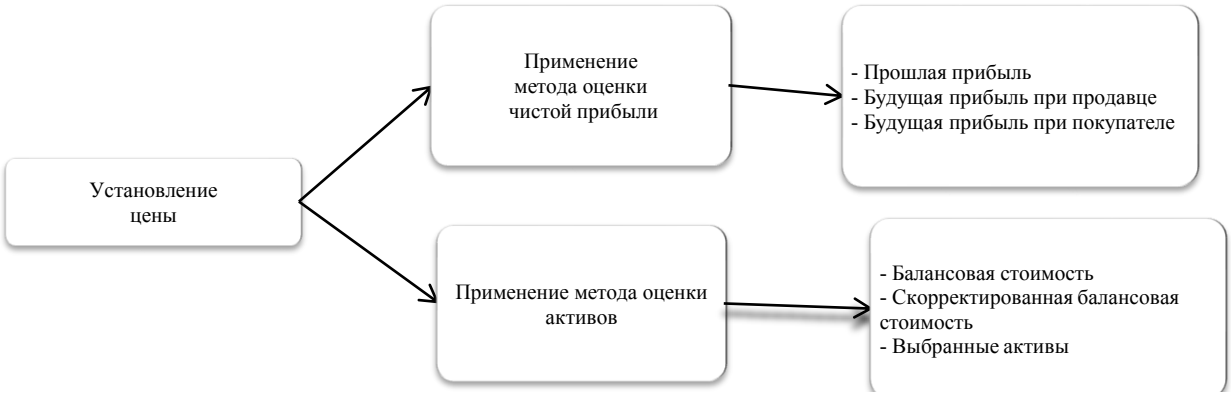


Рис. 8. Определение цены предприятия

Рассмотрим пример применения метода определения цены на основе оценки ожидаемой чистой прибыли при покупателе. Предположим, Вы хотите купить книжный киоск, который по Вашим оценкам и проведенным исследованиям приносит ежегодно не менее 10 тыс. у. е. чистой прибыли. Предположим также, что ставка по депозиту составляет 16 % годовых. Тогда покупная цена книжного киоска должна быть значительно менее 62.5 тыс. у. е.

$$10000/0{,}16=62500 \text{ у. е.}$$

Если же покупная цена будет 62500 у. е. и более, то покупка теряет смысл, поскольку положив 62.5 тыс. у. е. на депозит под 16 % годовых можно иметь ожидаемый от покупки киоска годовой доход в 10000 у. е.

Организация деятельности предпринимательской единицы путем реорганизации действующего предприятия направлена на поиск новых рыночных возможностей в области производства и затрагивает следующие процессы:

•формирование новой товарной политики предприятия;

•обновление технической политики предприятия;

•развитие организации.

Реорганизация предприятия предполагает совершенствование системы внутрипроизводственных экономических отношений, способствующее усилению предпринимательских начал внутри предприятия, внедрению внутрифирменного предпринимательства.

4. Общий алгоритм создания нового предприятия

Процесс организации нового предприятия состоит из нескольких принци-

пиально разных этапов в состав которых включаются предынвестиционный, инвестиционный, запуск предприятия и рабочий этапы. Краткая характеристика этих этапов приведена в табл. 8.

Таблица 8. Характеристика основных этапов создания предприятия

Этап	Содержание работы
1. Прединвестиционный	Создание менеджмент-центра (органа управления) Обсуждение идеи проекта Определение источника финансирования Подбор площадки для строительства Согласование с землевладельцем Маркетинговые исследования Разработка бизнес-плана Принятие решения о строительстве предприятия
2.Инвестиционный	Учреждение предприятия Обеспечение финансовыми ресурсами Оформление землепользования Технологическое и строительное проектирование Строительство Инженерное обеспечение: а) закупка серийного оборудования; б) заказ нестандартного оборудования; в) установка и наладка Разработка организационной структуры предприятия Наем и обучение персонала Разработка рабочего плана маркетинга Разработка системы дистрибуции Выбор поставщиков сырья и комплектующих Финансовое планирование Детализация маркетинговых стратегии
3. Послеинвестиционный (запуск предприятия)	Производство: разработка технологических и внутрифирменных логистических процедур; разработка положений отделов и должностных инструкций; разработка штатного расписания; разработка положения об оплате труда; оформление на работу персонала; закупка сырья и комплектующих изделий; постановка бухгалтерского учета; отладка технологии; выполнение плана по выпуску опытной партии; организация контроля качества продукции; оснащение помещений; анализ эффективности опытных продаж (за 3 месяца). Сбыт и продвижение: разработка стратегий сбыта на длительный период; детализация плана по сбыту; рекламная кампания; оперативные маркетинговые исследования;

	заключение договоров и поставка продукции; разработка документооборота сбыта; маркетинг-контроллинг (расчет прибыльности клиентов и каналов сбыта); составление базы данных клиентов
4. Рабочий	Производство: выполнение плана производства; текущее обслуживание оборудования; оценка труда работников; оптимизация закупки сырья и комплектующих; текущий контроль качества продукции; оптимизация производственных процессов; оптимизация процессов логистики; устранение рекламаций; экономический анализ производственной себестоимости Сбыт: выполнение плана по сбыту; расширение базы данных клиентов; оценка труда менеджеров по сбыту; оптимизация маркетинговых мероприятий; поиск новых заказов; оперативное планирование сбыта; оптимизация системы дистрибуции; анализ рекламаций; анализ требований рынка; анализ эффективности сбыта и маркетинга (по товарам, каналам и клиентам)

Предынвестиционный этап включает в себя формирование менеджмент-центра – группы заинтересованных лиц, готовых внести личный материальный или финансовый вклад в создаваемое предприятие.

На предынвестиционном этапе крайне важна проработка вариантов выбора места размещения строящегося предприятия с учетом налогов, близости к сырьевой базе, удобства доставки товара в места продаж, возможностей получения в требуемых количествах электричества, газа, горячей и холодной воды.

На этом же этапе проводятся глубокие (стратегические) маркетинговые исследования. Задачей исследований является не только получение текущей информации, но и составление на основании этой информации прогноза будущего состояния рынка, объема и характера спроса.

На первом этапе выявляются предпочтения потребителей в отношении свойств товаров, а затем делается прогноз того, как может измениться значимость этих свойств в глазах потребителей со временем. Это является трудной задачей, поэтому необходимо правильно выбрать соответствующий метод исследования. Неправильная оценка тенденций в предпочтениях потребителей может привести к неудаче инвестиционного проекта. Хорошо, если

участниками опроса станут не только потребители, но и профессионалы, давно работающие в данной области, например сотрудники торговых компаний.

Общий алгоритм действий на предынвестиционном этапе приведен на рис. 9.

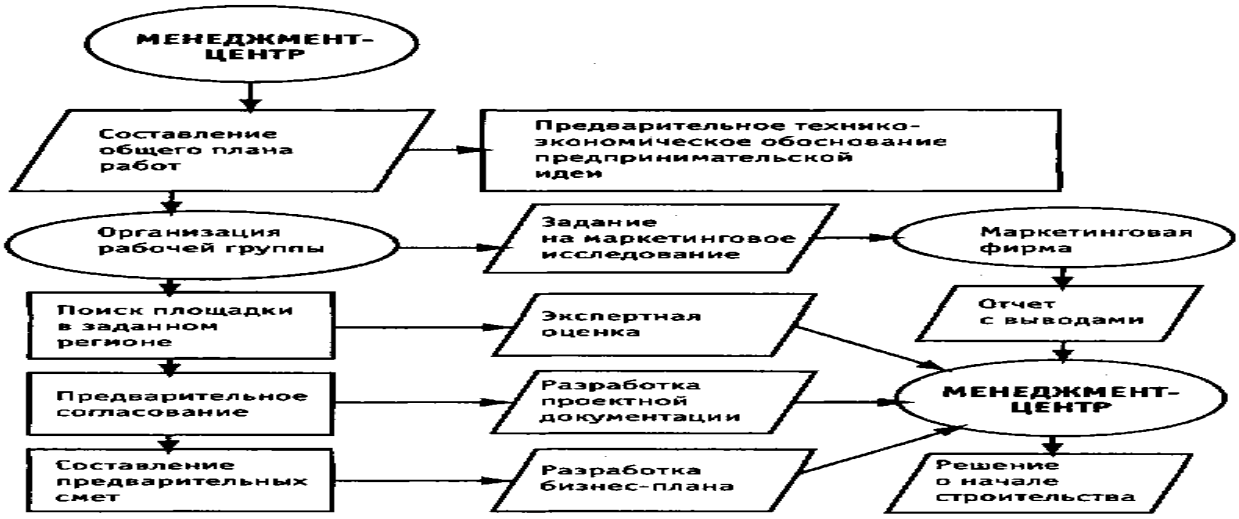


Рис. 9. Содержание предынвестиционного этапа

Инвестиционный этап – наиболее ресурсоемкий период создания предприятия, связанный с большим объемом инженерно-строительных работ. На этом этапе разрабатываются технические строительные проекты, а затем осуществляются строительно-монтажные работы. Одновременно на основании бизнес-плана составляются подробные маркетинговые программы (план маркетинга). При этом могут корректироваться некоторые положения бизнес-плана в отношении стратегий, расходов на продвижение продукции на рынок и даже структура ассортимента.

На этом этапе важно организовать контроллинг производственных и рыночных процессов. Задача контроллинга состоит в том, чтобы оперативно вносить изменения в проектные и строительные работы, если изменилась рыночная ситуация. Следовательно, опережающее внимание контроллеров должно быть обращено на внешнюю среду. Особенное внимание должно быть уделено, как уже упоминалось ранее, оценке характера и состояния спроса на данную продукцию, изменению поведения конкурентов, которые узнали о строительстве нового предприятия, появлению новых конкурентов. Другими словами, должен быть налажен стратегический контроллинг финансовых и маркетинговых показателей.

Разрабатывается организационная структура предприятия и его подразделений. Проводится работа по исследованию рынка труда, подбираются кандидаты на руководящие и исполнительные должности.

На этапе запуска предприятия осуществляется производство опытной пар-

тии, заключаются первые сделки, проводится активная рекламная кампания и другие мероприятия по продвижению. Необходимо осуществлять контроллинг принимаемых оперативных решений, чтобы они не противоречили выбранным стратегиям. Задача контроллера состоит в сравнении показателей, имеющихся в бизнес-плане, с реально достигнутыми результатами.

В случае необходимости производится корректировка стратегии и тактики завоевания рынка. На этом этапе происходит отладка технологических процессов производства, взаимодействия подразделений, определяется реальная себестоимость производимой продукции, оцениваются результаты сбытовой деятельности, изучается мнение потребителей о качестве товаров предприятия. Также должна быть дана оценка поведения конкурентов и намечены экстренные меры по преодолению их сопротивления.

Можно условно считать, что этап запуска предприятия завершается, когда предприятие достигает точки безубыточности и в основном охвачены целевые сегменты потребителей. Существует ряд объективных маркетинговых показателей, позволяющих оценить положение на рынке как компании в целом, так и конкретной торговой марки. К таким показателям относятся:

1) рыночные доли компании и ее торговых марок;
2) уровень известности компании и ее торговых марок;
3) уровень удовлетворенности потребителей;
4) уровень повторных покупок и т. д.

Задача отдела маркетинга состоит в замерах этих индикаторов и в разработке соответствующих предложений для руководства предприятия.

Рабочий этап начинается после того, как предприятие закрепилось на рынке и достигло запланированных целей. На этом этапе разрабатываются новые цели и стратегии развития предприятия. В плане текущей деятельности основное внимание уделяется производственно-сбытовым бизнес-процессам с целью повышения конкурентоспособности, развития существующего бизнеса и снижения издержек. Ведущая роль принадлежит оперативному маркетингу, а функции стратегического маркетинга сокращаются. При этом могут быть сокращены и штатные единицы маркетологов-аналитиков. С целью сохранения потенциала предприятия в области стратегического планирования маркетологам – аналитикам может быть предложено создать дочернюю консалтинговую компанию.

Для анализа работы предприятия используются финансовые, маркетинговые и управленческие инструменты. На данном этапе должно быть четкое понимание, какого положения на рынке добилось предприятие (доля рынка, занятые сегменты, уровень имиджа, реальное качество продукции, выгодное позиционирование, число лояльных потребителей и т. д.).

5. Порядок регистрации индивидуального предпринимателя

Индивидуальный предприниматель (ИП) может осуществлять предпринимательскую деятельность с момента государственной регистрации. Порядок регистрации ИП состоит из следующих шагов. В самом начале следует выбрать вид экономической деятельности и уточнить, не является ли этот вид деятельности лицензируемым, т. е. требующим специального разрешения. При необходимости наличия лицензии ее следует предварительно получить в лицензирующем органе. Затем осуществляется юридическое оформление права предпринимательской деятельности. Оно происходит в соответствии с Декретом Президента Республики Беларусь 16.01.2009 № 1. Для регистрации в администрацию района по месту жительства необходимо представить:

1. заявление о государственной регистрации установленной формы;
2. фотографию гражданина, обратившегося за государственной регистрацией;
3. лицензию при ее необходимости;
4. документ, удостоверяющий личность;
5. оригинал либо копию платежного документа, подтверждающего уплату государственной пошлины.

Отказ в регистрации может быть дан в случаях непредставления в регистрирующий орган всех необходимых для государственной регистрации документов, а также оформления заявления о государственной регистрации с нарушением требований законодательства.

Получив в течение одних суток свидетельство о государственной регистрации, ИП может осуществлять свою деятельность. Наличие у индивидуального предпринимателя свидетельства о государственной регистрации является основанием для обращения за изготовлением печатей (штампов) в организации, осуществляющие данный вид деятельности, а также за совершением иных юридически значимых действий. Получения специальных разрешений на изготовление печатей (штампов) не требуется.

В установленном порядке ИП в течение 5 дней будет также поставлен на учет в налоговом органе, органах государственной статистики, органах Фонда социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь, зарегистрирован в Белорусском республиканском унитарном страховом предприятии «Белгосстрах». Документом о постановке на учет в налоговом органе является извещение о присвоении учетного номера плательщика (УНП), которое выдается заявителю. УНП не меняется. При утере извещения выдается его дубликат.

Местом жительства плательщика признается место, где это физическое лицо постоянно или преимущественно проживает, а при невозможности установить такое место – место прописки (регистрации) или иное место, указанное в паспорте или другом удостоверении личности, либо место нахождения имущества этого лица.

ИП в соответствии с законодательством подлежит социальному страхованию на случаи достижения пенсионного возраста, инвалидности и потери кормильца (пенсионное страхование) и на случаи временной нетрудоспособности, беременности и родов, рождения ребенка, ухода за ребенком до достижения им возраста трех лет, смерти застрахованного или члена его семьи (далее – социальное страхование).

ИП уплачивает обязательные страховые взносы в размере 29 и 6 % от определяемого им дохода, но не менее суммы названных взносов, исчисленной в том же размере от величины бюджета прожиточного минимума (БПМ) семьи из 4-х человек в среднем на душу населения.

Если ИП принимает на работу работника, он должен зарегистрировать работника как плательщика в Фонде и уплачивать соответствующие взносы, а также застраховать его от несчастного случая на производстве или профессионального заболевания.

6. Особенности регистрации юридического лица

Следует помнить общее правило для всех коммерческих организаций – юридических лиц: до подачи в регистрирующий орган для государственной регистрации документов собственник имущества должен согласовать с регистрирующим органом наименование организации. Эта процедура регулируется Положением о порядке согласования наименований коммерческих и некоммерческих организаций, утвержденным постановлением Совмина от 05.02.2009 № 154, и конкретизируется постановлением Минюста от 05.03.2009 № 20 «О согласовании наименований юридических лиц».

В соответствии с белорусским законодательством согласование наименования юридического лица производится уполномоченным сотрудником регистрирующего органа. Согласование происходит путем оценки предложенного заявителем наименования (наименований) на предмет тождественности с наименованиями юридических лиц, внесенными в Единый государственный регистр юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, а также с ранее согласованными и зарезервированными наименованиями создаваемых юридических лиц, срок резервирования которых не истек.

Проверяется соответствие предложенных наименований требованиям за-

конодательства в той очередности, в которой они указаны в заявлении, до первого наименования, соответствующего требованиям к наименованиям.

В регистрирующие органы для согласования наименования юридических лиц в отношении вновь создаваемых юридических лиц могут обратиться собственник имущества (учредитель, участник) либо его представитель, руководитель юридического лица либо его представитель, в отношении действующих юридических лиц – руководитель юридического лица либо представитель юридического лица.

Для согласования наименования в регистрирующий орган заявителями представляются заявление установленной формы и копия документа, подтверждающего полномочия заявителя.

Заявитель при обращении в регистрирующий орган, как правило, предлагает для согласования один или несколько вариантов наименований юридического лица. До обращения в регистрирующий орган заявитель может проверить выбранное наименование с помощью перечня согласованных (зарезервированных) наименований юридических лиц, размещаемого Министерством юстиции в глобальной компьютерной сети Интернет на официальном сайте Министерства юстиции Республики Беларусь.

Юридическое лицо может иметь сокращенное наименование, т. е. наименование, определяемое в целях упрощения взаимоотношений между участниками гражданского оборота собственником имущества юридического лица (учредителями, участниками) в учредительных документах при наличии сложного и многословного полного наименования юридического лица. Согласованию подлежат полное и сокращенное наименования. Наименование юридического лица должно указываться на русском и белорусском языках.

По результатам рассмотрения наименований юридического лица заявителю выдается письменное подтверждение о согласовании наименования по форме, утверждаемой Министерством юстиции. При наличии оснований для отказа в согласовании наименований заявителю сообщается письменно. Согласованное наименование юридического лица регистрирующим органом вносится в базу данных согласованных наименований и размещается в глобальной компьютерной сети Интернет на официальном сайте Министерства юстиции.

Заявители, которым согласовано наименование, в течение трех месяцев со дня согласования обязаны использовать это наименование для государственной регистрации создаваемого юридического лица.

Одновременно с согласованием наименования юридического лица следует определить его предполагаемое место размещения, а также принять решение о создании организации.

Вопрос о предполагаемом месте размещения юридического лица может быть решен следующим образом. Собственник может иметь собственное помещение или взять помещение в аренду. В случаях, предусмотренных Декретом Президента от 16 января 2009 г. №1 «О государственной регистрации и ликвидации (прекращения деятельности) субъектов хозяйствования», местонахождением частного унитарного предприятия может являться жилое помещение (квартира, жилой дом) физического лица - собственника имущества частного унитарного предприятия. Тем не менее, осуществление производственной деятельности (выполнение работ, оказание услуг) в жилом помещении, являющемся местонахождением частного унитарного предприятия, не допускается. В определенном законодательством порядке его следует перевести из жилого в нежилое помещение.

Решение о создании унитарного предприятия оформляется решением учредителя, а товариществ и обществ – протоколом собрания учредителей, протоколом учредительного собрания и/или учредительным договором. Эти документы понадобятся при открытии временного счета, если уставный фонд будет формироваться деньгами.

При создании юридического лица оформляется устав, который утверждается для унитарного предприятия решением учредителя, а для товариществ и обществ – протоколом учредительного собрания.

В настоящее время требование законодательства о соблюдении минимальных размеров уставного фонда отменено (минимальные размеры остались только для ЗАО – 100 БВ, ОАО – 400 БВ и юридических лиц с иностранными инвестициями – не менее 20 000 долл. США). Таким образом, учредители могут определить любой размер уставного фонда. Сразу после регистрации юридическое лицо сталкивается с вопросами арендной платы, закупки товаров, выплаты зарплаты работникам и т. д. А поскольку деятельность только начинается и прибыли может пока не быть, именно уставный фонд и можно использовать для этих целей.

При формировании уставного фонда в денежной форме необходимо открыть в одном из банков Беларуси временный счет, на который будут вноситься денежные средства. Позже, когда будет открываться расчетный счет, нужно будет временный счет закрыть и распорядиться перечислить деньги на расчетный счет. При формировании уставного фонда в неденежной форме до подачи документов в исполком необходимо провести оценку стоимости неденежного вклада.

На момент осуществления государственной регистрации уставные фонды акционерных обществ и юридических лиц с иностранным капиталом, должны быть сформированы в размере не ниже минимального размера, преду-

смотренного законодательством, других коммерческих организаций - в размерах, предусмотренных их уставами (учредительными договорами - для коммерческих организаций, действующих только на основании учредительных договоров).

Для государственной регистрации коммерческих и некоммерческих организаций, в том числе коммерческих организаций с иностранными инвестициями, в регистрирующий орган представляются:

• заявление о государственной регистрации;

• устав (учредительный договор – для коммерческой организации, действующей только на основании учредительного договора) в двух экземплярах, его электронная копия (в формате .doc или .rtf);

• учредители, являющиеся иностранными организациями, дополнительно представляют легализованную выписку из торгового регистра страны учреждения или иное эквивалентное доказательство юридического статуса организации.

Выписка должна быть датирована не позднее одного года до подачи заявления о государственной регистрации с переводом на белорусский или русский язык (подпись переводчика нотариально удостоверяется). Учредители – иностранные физические лица представляют также копию документа, удостоверяющего личность, с переводом на белорусский или русский язык (подпись переводчика нотариально удостоверяется).

• оригинал либо копия платежного документа, подтверждающего уплату государственной пошлины.

Истребование иных документов для государственной регистрации коммерческих и некоммерческих организаций, в том числе коммерческих организаций с иностранными инвестициями, запрещается.

Заявление о государственной регистрации юридического лица регистрации составляется по форме, установленной Министерством юстиции. Заявление о регистрации юридического лица, создаваемого путем учреждения, подписывается собственником имущества или учредителями (участниками) юридического лица. Если количество учредителей (участников) организации более трех, они вправе уполномочить одного из них на подписание заявления, о чем должно быть указано в документе, подтверждающем намерения о создании организации.

Если собственником имущества или учредителем (участником) является юридическое лицо, заявление о государственной регистрации подписывает руководитель этого юридического лица или иное лицо, уполномоченное в соответствии с уставом (учредительным договором – для коммерческой организации, действующей только на основании учредительного договора) или

доверенностью действовать от имени этого юридического лица.

При подаче заявления о государственной регистрации граждане предъявляют документы, удостоверяющие личность, а также документы, подтверждающие их полномочия, если они представляют интересы юридического или физического лица.

В учредительных документах юридического лица должны определяться наименование юридического лица, место его нахождения, цели деятельности, порядок управления деятельностью юридического лица, а также содержаться другие сведения, предусмотренные законодательством о юридических лицах соответствующего вида.

В учредительном договоре учредители обязуются создать юридическое лицо, определяют порядок совместной деятельности по его созданию, условия передачи ему своего имущества и участия в его деятельности. Договором определяются также условия и порядок распределения между участниками прибыли и убытков, управления деятельностью юридического лица, выхода учредителей (участников) из его состава. В учредительный договор по согласию учредителей могут быть включены и другие условия.

В уставе юридического лица (учредительном договоре – для коммерческой организации, действующей только на основании учредительного договора) по желанию собственника имущества, учредителей (участников) юридического лица могут указываться виды деятельности, осуществляемые юридическим лицом.

Регистрирующим и иным государственным органам (организациям) запрещается требовать указания в уставе юридического лица (учредительном договоре – для коммерческой организации, действующей только на основании учредительного договора), свидетельстве о государственной регистрации индивидуального предпринимателя осуществляемых ими видов деятельности.

В уставе общества с дополнительной ответственностью должна предусматриваться субсидиарная ответственность учредителей (участников) общества по его обязательствам в пределах, определяемых уставом, но не менее чем в сумме, эквивалентной 50 базовым величинам (БВ).

Коммерческие организации обязаны в двухмесячный срок внести в свои уставы (учредительные договоры – для коммерческих организаций, действующих только на основании учредительных договоров) изменения и (или) дополнения и представить их для государственной регистрации в случае смены собственника имущества или изменения состава учредителей (участников) организации. Исключение составляют акционерные общества, товарищества собственников, отдельные некоммерческие организации. В случае изменения

местонахождения коммерческой организации такая организация в течение десяти рабочих дней со дня изменения местонахождения обязана направить в регистрирующий орган соответствующее уведомление.

За государственную регистрацию коммерческих организаций взимается государственная пошлина. Льготный размер госпошлины за регистрацию установлен для создаваемых коммерческих организаций, в которых будет использоваться труд учащихся; коммерческих организаций, в которых число учредителей (участников) – инвалидов превышает 50 процентов; коммерческих организаций, создаваемых организациями ветеранов, обществами инвалидов; а также сельскохозяйственных производственных кооперативов, крестьянских (фермерских) хозяйств.

В соответствии с Декретом Президента Республики Беларусь от 16 января 2009 года №1 регистрирующие органы принимают документы, представленные для государственной регистрации, рассматривают их состав и содержание заявления о государственной регистрации, при необходимости разъясняют лицам, представляющим такие документы, правила их представления и оформления, предусмотренные законодательством. Государственная регистрация юридических лиц осуществляется следующими уполномоченными органами:

Национальным банком – банков и кредитно-финансовых организаций;

Министерством финансов – страховых организаций, страховых брокеров;

Министерством юстиции – торгово-промышленных палат;

облисполкомами и Минским горисполкомом – коммерческих организаций с иностранными инвестициями;

гор-, райисполкомами, администрациями районов г. Минска – других коммерческих организаций.

В день подачи документов, представленных для государственной регистрации, уполномоченный сотрудник регистрирующего органа ставит на уставе (учредительном договоре – для коммерческой организации, действующей только на основании учредительного договора) штамп, свидетельствующий о проведении государственной регистрации, выдает один экземпляр устава (учредительного договора) лицу, его представившему, и вносит в Единый государственный регистр юридических лиц и индивидуальных предпринимателей запись о государственной регистрации субъекта хозяйствования.

Он также представляет в Министерство юстиции необходимые сведения о субъектах хозяйствования для включения их в Единый государственный регистр юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Зарегистрированными считается юридическое лицо с даты проставления штампа на его

уставе (учредительном договоре) и внесения записи о государственной регистрации юридического лица в Единый государственный регистр юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

Наличие у юридического лица устава (учредительного договора) со штампом, свидетельствующим о проведении государственной регистрации является основанием для обращения за изготовлением печатей (штампов) в организации, осуществляющие данный вид деятельности.

В государственной регистрации юридического лица может быть отказано по следующим основаниям:

• непредставления в регистрирующий орган всех необходимых для государственной регистрации документов;

• оформления заявления о государственной регистрации с нарушением требований законодательства;

• представления документов в ненадлежащий регистрирующий орган.

При неосуществлении государственной регистрации юридического лица, уполномоченный сотрудник регистрирующего органа в день подачи документов ставит на заявлении о государственной регистрации соответствующий штамп и указывает основания, по которым не осуществлена государственная регистрация.

Свидетельство о государственной регистрации юридического лица подписывается уполномоченным сотрудником регистрирующего органа, заверяется оттиском печати для заверения свидетельств и иных документов, выдаваемых субъекту хозяйствования по результатам государственной регистрации, и является бланком строгой отчетности. Свидетельство о государственной регистрации установленного Советом Министров Республики Беларусь образца выдается не позднее рабочего дня, следующего за днем подачи документов для государственной регистрации.

Регистрирующий орган в течение пяти рабочих дней со дня внесения записи о государственной регистрации субъекта хозяйствования в Единый государственный регистр юридических лиц и индивидуальных предпринимателей выдает документы, подтверждающие постановку на учет в налоговых органах, органах государственной статистики, органах Фонда социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты, регистрацию в Белорусском республиканском унитарном страховом предприятии «Белгосстрах».

Министерство юстиции вносит запись о включении субъекта хозяйствования в Единый государственный регистр юридических лиц и индивидуальных предпринимателей датой внесения регистрирующим органом соответствующей записи о государственной регистрации субъекта хозяйствования в дан-

ном регистре.

Руководитель организации несет ответственность за достоверность сведений, указанных в документах, представленных для государственной регистрации, включая заявление о государственной регистрации. Деятельность субъектов хозяйствования, государственная регистрация которых осуществлена на основании заведомо ложных сведений, представленных в регистрирующие органы, является незаконной и запрещается, а их государственная регистрация признается недействительной по решению хозяйственного суда. Доходы, полученные от такой деятельности, взыскиваются в местные бюджеты в судебном порядке.

При обнаружении оснований для аннулирования государственной регистрации органы Комитета государственного контроля, прокуратуры, внутренних дел, Комитета государственной безопасности, Министерства по налогам и сборам и иные уполномоченные органы вносят представление в регистрирующий орган для принятия решения об аннулировании государственной регистрации.

ТЕМА 6. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. Сущность налогообложения и принципы построения налоговой системы

Возникновение налогов неразрывно связано с созданием и развитием любого государства. Это связано с тем, что в процессе функционирования государственных органов и институтов реализуются классические функции государства: управленческо-политические, экономические, оборонные, социальные, внешнеэкономические и т. д.

Для успешной реализации данных функций государству требуются средства, и система взимания налогов одна из основных источников для финансирования государственных нужд.

При нехватке источников формирования бюджета государство может прибегать к дополнительному выпуску денежной массы в обращение, однако это чревато негативными последствиями, которые приведут к инфляции.

На сегодняшний день доходы бюджета формируются за счет:

– налоговых доходов;

– неналоговых доходов;

– безвозмездных поступлений.

Важно отметить, что налоги для государства являются главной статьей по-

ступления доходов в бюджет, и на их долю в разных странах приходится порядка 80-90 % всех бюджетных поступлений.

Впервые экономическая сущность налогов была исследована в трудах Давида Рикардо. В работе «Начало политической экономии и податного обложения» он писал: «Налоги составляют ту долю продукта и труда страны, которая поступает в распоряжение правительства, они всегда уплачиваются в конечном счете из

капитала или дохода страны». В разработку этой проблемы весомый вклад внесли ученые-экономисты России. Так, Н. Тургенев утверждал: «Налоги – суть средства к достижению цели общества или государства, той цели, которую люди себе предполагают при соединении своем в общество или при составлении государства, на сем основывается и право правительства требовать податей от народа». Н. Соколов считал, что «под налогом нужно разуметь принудительный сбор, взимаемый государственной властью с отдельных хозяйствующих лиц или хозяйств для покрытия ею расходов или достижения каких-либо задач экономической политики, без предоставления плательщикам его специального эквивалента».

За свою историю можно встретить разнообразные формы налогов, например, в России в период Петра Первого существовал налог на бороды, плательщиком которого были все мужчины, не желающие следовать моде Запада. В Англии и Гол-

ландии в одно время было очень много акцизов, например, на одну порцию рыбы в пункте питания приходилось около 34 различных акцизов. В Англии существовал налог на покойников, налог на холостяков.

После распада СССР Республика Беларусь начала активное формирование собственной независимой налоговой системы, которая на сегодняшний день способствует обеспечению успешного функционирования белорусского государства. При этом началом создания налоговой системы послужило принятие 20 декабря 1991 года Закона «О налогах и сборах, взимаемых в бюджет Республики Беларусь». Данный нормативно-правовой акт определил основные понятия в области налогов и налогообложения в Республике Беларусь, в нем впервые в независимом государстве было дано на законодательном уровне определение термина «налог».

На сегодняшний день, определение понятия «налог» закреплено в п. 1 ст. 6 Налогового Кодекса Республики Беларусь (далее – НКРБ). Согласно данному Кодексу, «налогом признается обязательный индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в республиканский и (или)

местные бюджеты».

В данном определении можно увидеть основные *признаки*, которыми обладает налог, исходя из своей сущности:

1) налог – обязательный платеж.

Этот признак проявляется в следующем: во-первых, налог устанавливается и взимается вне зависимости от желания или нежелания плательщика уплачивать налог. Во-вторых, сущность налога изначально определена и плательщик налога при его уплате не может изменить какие-либо условия и порядок его взимания. Следовательно, в тот момент, когда у плательщика возникает объект налогообложения, налог имеет свою обязательность;

2) индивидуальная безвозмездность.

Суть данного признака состоит в следующем: при уплате налогоплательщик в одностороннем порядке осуществляет перевод собственных денежных средств государству, при этом государство ничего плательщику не возмещает и не компенсирует.

Также государство не имеет никаких конкретных обязанностей и обязательств в будущем по отношению к плательщику налога.

Также следует отметить, что для налога характерна его безвозвратность, то есть сумма средств, перечисляемая в бюджет, не временно отвлекается в пользу государства, а отвлекается безвозвратно, с полным прекращением прав плательщика на уплаченную сумму денежных средств;

3) Уплата налога происходит исключительно в денежной форме.

Налог «по сути» – это платеж, поэтому исключается уплата налога в натуральной форме. На сегодняшний день практически все налоговые платежи осуществляются именно в денежной форме.

4) При уплате налога происходит отчуждение части собственности, которая принадлежит плательщику на праве собственности, либо на праве хозяйственного ведения или на праве оперативного управления. И данное отчуждение собственности осуществляется всегда в пользу государства.

Рассмотрев признаки налога, следует также отметить, что в современном белорусском законодательстве помимо понятия «налог» активно используются такие понятия, как «сбор» и «пошлина». Если изучить законодательные нормы Республики Беларусь действующие до 2004 года, то можно проследить, что в законодательстве не прослеживалось четкое разграничение между понятиями «налог», «сбор», «пошлина», хотя по сущности эти понятия имеют различия.

Действующее законодательство исправило данную неточность и понятие «налог» отличается от понятий «сбор» и «пошлина». Однако понятия «сбор» и «пошлина» все еще отождествляются между собой.

Согласно п. 2 ст. 6 НКРБ, сбором (пошлиной) признается обязательный платеж в республиканский и (или) местный бюджеты, взимаемый с организаций и физических лиц, как правило, в виде одного из условий совершения в отношении их государственными органами, в том числе местными Советами депутатов, исполнительными и распорядительными органами, иными уполномоченными организациями и должностными лицами, юридически значимых действий, включая предоставление определенных прав или выдачу специальных разрешений (лицензий), либо в связи

с перемещением товаров через таможенную границу Республики Беларусь.

Чаще всего понятие «пошлина» формируется в сфере таможенного дела и связано с работой таможенных органов при перемещении товара через таможенную территорию Республики Беларусь.

Определяемые наукой в настоящее время **принципы** налогообложения можно разделить на две группы.

Первая группа включает всеобщие, или функциональные, принципы, которые так или иначе используются в налоговых системах стран мира. О них писали в своих трудах А. Смит, Д. Рикардо и А. Вагнер. Позже эти принципы были развиты видными русскими налоговедами Н.Тургеневым, А.Соколовым, М.Алексеенко, В.Твердохлебовым и др. Сегодня эти принципы считаются основой межнациональных принципов построения системы взаимоотношений налогоплательщиков и государства.

Развивая сферу классических принципов, следует отметить, что практика налогообложения, исчисляемая столетиями, разработала основные принципы построения налоговой системы, не устаревшие до нашего времени. Эти принципы или правила впервые были сформулированы А. Смитом еще в XVIII в. в классическом сочинении «Исследование о природе и причинах богатства народов».

Первый принцип - принцип равномерности - требует, чтобы граждане каждого государства принимали материальное участие в обеспечении правительства соразмерно своим доходам, которые они получают под покровительством правительства. Часто данное правило называют принципом справедливости, требующим, чтобы обложение было достаточно жестким для богатых лиц и щадящим для социально слабо защищенных слоев населения

Первый принцип - принцип равномерности - требует, чтобы граждане каждого государства принимали материальное участие в обеспечении правительства соразмерно своим доходам, которые они получают под покровительством правительства. Часто данное правило называют принципом справедливости, требующим, чтобы обложение было достаточно жестким для богатых лиц и щадящим для социально слабо защищенных слоев населения.

Второй принцип - принцип определенности - требует, чтобы сумма, способ и время платежа были совершенно точно заранее известны плательщику.

Третий принцип - принцип удобства - предполагает, что налог должен взиматься в такое время и таким способом, которые представляют наибольшие удобства для плательщика, т. е. государство должно устранить формальности и упростить акт уплаты налога, а также приурочить налоговый платеж ко времени получения дохода.

Четвертый принцип - принцип экономности - предполагает сокращение издержек взимания налогов, расходы по сбору налогов должны быть минимальными.

Кроме этих классических принципов со временем сложился комплекс принципов, выделенных как государством, так и плательщиками:

- - принцип всеобщности, выражающий единый подход к налогоплательщикам независимо от источника дохода;
- - принцип однократности обложения одного и того же объекта за определенный период;
- - принцип стабильности налоговой системы в течение длительного времени;
- - принцип оптимальности налоговых изъятий, т.е. обеспечение государства налоговыми доходами при относительно небольшом количестве налогов и справедливой тяжести обложения юридических и физических лиц.

Вторая группа принципов налогообложения включает в себя экономические и организационно-правовые принципы построения налоговой системы в конкретных условиях общественно-политического и социально-экономического развития страны. Данная совокупность принципиальных требований относится к подсистеме внутринациональных принципов, на основании которых принимается закон о налоговой системе конкретной страны на определенный период времени. Эта система демонстрирует какие фундаментальные принципы налогообложения в полной мере применимы в этой стране, какие применимы лишь частично, а какие вовсе не вписываются в систему налоговых отношений налогоплательщиков с государством.

Что касается Республики Беларусь, то и в ней имеются особенности налогообложения, характерные для экономики республики внутринациональные принципы, отвечающие мировым стандартам и получившие свое развитие в свете сложившихся социально-экономических отношений в государстве. В частности, не допускается: установление налогов, нарушающих единое экономическое пространство и единую налоговую систему государства; установление налогов, которые прямо или косвенно ограничивают свободное перемещение в пределах республики капитала, товаров, денежных средств или

ограничивают законную деятельность налогоплательщиков; установление дополнительных налогов или использование повышенных либо дифференцированных ставок налогов в зависимости от форм собственности, организационно-правовой формы хозяйствующих субъектов, гражданства физического лица.

Одним из важнейших принципов построения налоговой системы государства является эффективность налогообложения. Реализация этого принципа состоит в соблюдении следующих требований:

- - налоги должны оказывать влияние на принятие экономических решений;
- - налоговая структура должна содействовать проведению политики стабилизации и развития экономики страны;
- - налоговая система не должна допускать произвольного толкования, должна быть понятной налогоплательщикам и принята большей частью общества;
- - административные расходы по управлению налогами и соблюдению налогового законодательства должны быть минимальными.

Характерным признаком научной обоснованности и устойчивости национальных систем налогообложения является совпадение провозглашенных в законе и реально действующих налоговых форм. В налоговых законодательствах такого соответствия пока не достигнуто, что связано с трудностями перехода к рынку. Провозглашенные принципы налогообложения остаются пока не реализованными на практике. Не соблюдается принцип однократности налогообложения, эластичности налоговых ставок, равно напряженности налоговых изъятий. Допускается избирательный подход к определению системы налоговых льгот и санкций для отдельных налогоплательщиков.

2. Виды налогов для организаций и индивидуальных предпринимателей

Общие условия применения единого налога с индивидуальных предпринимателей.

Плательщики освобождаются от:

- подоходного налога с физических лиц на доходы, получаемые ими при осуществлении видов деятельности, признаваемых объектом налогообложения единого налога с индивидуальных предпринимателей (далее в настоящей главе – единый налог);
- налога на добавленную стоимость, за исключением налога на добавленную стоимость, взимаемого при ввозе товаров на территорию Республики

Беларусь;

- экологического налога;
- налога за добычу (изъятие) природных ресурсов;
- местных налогов и сборов, уплачиваемых при осуществлении видов деятельности, признаваемых объектом налогообложения единым налогом.

Индивидуальные предприниматели, уплачивающие единый налог, ведут учет выручки от реализации товаров (работ, услуг), по которым уплачивается единый налог.

Форма и порядок ведения учета устанавливаются Министерством по налогам и сборам Республики Беларусь.

Индивидуальные предприниматели, уплачивающие единый налог, исполняют обязанности налоговых агентов, в том числе удерживают при выплате заработной платы и иных доходов с начисляемых (перечисляемых) сумм налоги, сборы (пошлины) в порядке, установленном налоговым Кодексом.

Объектом налогообложения единым налогом признается:

- оказание потребителям услуг (выполнение работ), в том числе в случае их оплаты организациями и индивидуальными предпринимателями;
- розничная торговля товарами, включая продажу этих товаров через розничную торговую сеть организациям и индивидуальным предпринимателям в порядке, установленном законодательством:
- - в магазине; - на торговых местах на рынках, в торговых объектах;
- - с использованием торговых автоматов, при развозной и разносной торговле, а также в предусмотренных законодательством формах без наличия торгового объекта;
- осуществление общественного питания через торговые объекты общественного питания, относящиеся к мелкорозничной торговой сети (мини-кафе, летние и сезонные кафе) (далее – торговые объекты общественного питания).

Налоговая база единого налога

Налоговая база единого налога определяется плательщиками – индивидуальными предпринимателями исходя из осуществляемых видов деятельности и (или) количества магазинов, иных торговых объектов, торговых мест на рынке, торговых объектов общественного питания, обслуживающих объектов, выручки от реализации товаров (работ, услуг), а также продолжительности отчетного периода.

Виды деятельности, при осуществлении которых индивидуальные предприниматели уплачивают единый налог:

- розничная торговля товарами, относимыми к следующим товарным группам:

- хлеб и хлебобулочные изделия, молоко и молочная продукция;

- картофель, овощи, плоды, ягоды, арбузы, дыни, виноград;

- иные продовольственные товары (за исключением пива, пивного коктейля, алкогольных напитков);

- одежда из натуральной кожи (пальто, полупальто, куртки, блейзеры, жакеты, жилеты, пиджаки, плащи, костюмы), ковры и ковровые изделия, сложные бытовые электротовары (за исключением электрохолодильников бытовых и морозильников, машин стиральных бытовых), телерадиотовары (кроме телевизионных приемников цветного и черно-белого изображения, кассет всех видов, компакт-дисков, элементов питания, запасных частей и принадлежностей к этим товарам, устройств беспроводного управления);

- автомототранспортные средства;

- произведения живописи, графики, скульптуры, предметы народных промыслов;

- печатные издания (за исключением газет и журналов);

- строительные материалы, моющие, чистящие и полирующие средства, парфюмерные, косметические товары;

- иные непродовольственные товары (за исключением драгоценных металлов и драгоценных камней и изделий из них, специфических товаров, табачных изделий, нефтепродуктов через автозаправочные станции, ценных бумаг, газет и журналов, всех видов изделий из натурального меха, мебели, электрохолодильников бытовых и морозильников, машин стиральных бытовых, телевизионных приемников цветного и черно-белого изображения, компьютеров бытовых персональных, ноутбуков, их составных частей и узлов, мобильных телефонов, запасных частей к автомобилям);

- осуществление общественного питания через торговые объекты общественного питания (за исключением торговли алкогольными напитками, пивом, пивным коктейлем и табачными изделиями);

- техническое обслуживание и ремонт автомобилей, мотоциклов, мотороллеров и мопедов, восстановление резиновых шин и покрышек, диагностирование транспортных средств;

- производство мебели по заказам потребителей;

- ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования; ремонт и техническое обслуживание музыкальных инструментов;

- производство по заказам потребителей одежды (в том числе головных уборов), готовой трикотажной одежды машинной и ручной вязки, обуви, ремонт и переделка трикотажных, меховых, швейных изделий и головных уборов;

- деятельность в области фотографии;

- производство кино- и видеофильмов по заказам потребителей;
- услуги парикмахерских и салонов красоты;
- деятельность автомобилей-такси и прочего пассажирского сухопутного транспорта в пределах Республики Беларусь, деятельность внутреннего водного транспорта;
- деятельность автомобильного грузового транспорта в пределах Республики Беларусь;
- деятельность автомобилей-такси, прочего пассажирского сухопутного транспорта за пределами Республики Беларусь;
- чистка и уборка жилых помещений;
- чистка и уборка транспортных средств;
- общее строительство зданий, изоляционные работы, санитарно-технические работы, штукатурные работы, столярные и плотницкие работы, устройство покрытий пола и облицовка стен, малярные и стекольные работы, устройство покрытий капитальных строений (зданий, сооружений), прочие строительные работы, требующие специальных профессий, электромонтажные работы, прочие отделочные работы;
- услуги по выращиванию сельскохозяйственной продукции, услуги по дроблению зерна; выпас скота;
- производство изделий из бетона, гипса, цемента; резка, обработка и отделка декоративного и строительного камня, производство готовых металлических изделий по заказам потребителей;
- репетиторство (консультативные услуги по отдельным учебным предметам (предметам), учебным дисциплинам (дисциплинам), образовательным областям, темам, в том числе помощь в подготовке к централизованному тестированию);
- зрелищно-развлекательная деятельность (деятельность танцевальных залов, площадок и школ танцев);
- врачебная и стоматологическая практика, прочая деятельность по охране здоровья человека;
- ветеринарная деятельность;
- физкультурно-оздоровительная деятельность; деятельность в области спорта (за исключением деятельности по игре в бильярд);
- аренда машин и оборудования без оператора; прокат бытовых изделий и предметов личного пользования;
- копирование записанных материалов (звуко- и видеозаписей, программных средств);
- деятельность в области упаковки;
- уход за взрослыми и детьми; услуги, выполняемые домашними работ-

никами: стирка и глаженье постельного белья и других вещей; выгул домашних животных и уход за ними; закупка продуктов, приготовление пищи, мытье посуды; внесение платы из средств обслуживаемого лица за пользование жилым помещением и жилищно-коммунальные услуги;

- деятельность, связанная с вычислительной техникой, обучение работе на персональном компьютере, деятельность, связанная с компьютерными и электронными играми;
- деятельность, связанная с организацией отдыха и развлечений, – услуги парков с аттракционами и заведений по пользованию игровыми автоматами без денежного выигрыша; услуги по организации и проведению массовых гуляний, новогодних елок; деятельность цирков, кукольных театров, развлекательных тиров; предоставление (включая прокат) транспортных средств и иного оборудования для отдыха и развлечений; катание на катерах, лошадях; организация детских игровых комнат; деятельность, связанная с проведением игры в пейнтбол, лазертаг и страйкбол;
- секретарские услуги и услуги по переводу;
- окрашивание, гравирование металлов, нанесение печатных знаков (рисунков на металлы); написание картин, портретов по заказам потребителей;
- стирка, химическая чистка и окрашивание текстильных и меховых изделий;
- услуги в области животноводства, кроме выпаса скота и ветеринарных услуг;
- музыкальное обслуживание свадеб, юбилеев и прочих торжественных мероприятий; деятельность независимых актеров, конферансье, музыкантов; предоставление услуг тамадой; организация похорон и связанных с ними услуг; деятельность, связанная с поздравлением с днем рождения, Новым годом и иными праздниками независимо от места их проведения;
- пропитка древесины, производство деревянных строительных конструкций и столярных изделий; производство из пластмассы и поливинилхлорида (ПВХ) дверных полотен и коробок, окон и оконных коробок, жалюзи;
- деятельность дизайнеров, художников-оформителей;
- деятельность в области архитектуры, инженерные услуги;
- производство по заказам потребителей готовых текстильных изделий, кроме одежды;
- сдача внаем (поднаем) жилых помещений по заключенным в календарном году двум и более договорам, продолжительность каждого из которых не превышает пятнадцати дней;
- перегон, перевозка, доставка из-за границы (за границу) автомото-

транспортных средств;

- предоставление услуг, оказываемых при помощи автоматов для измерения роста, веса; услуги по содержанию, уходу и дрессировке домашних животных, кроме сельскохозяйственных животных.

Налоговым периодом единого налога признается календарный год.

Для индивидуальных предпринимателей, уплачивающих единый налог по одному виду деятельности, осуществляемому через один торговый объект, или одно торговое место на рынке, или один торговый объект общественного питания, или один обслуживающий объект, отчетным периодом по выбору плательщика может быть признан календарный квартал, в котором осуществляется деятельность.

Льготы по единому налогу

Освобождаются от единого налога индивидуальные предприниматели, реализующие лекарственные растения, ягоды, грибы, орехи, другую дикорастущую продукцию.

Ставки единого налога снижаются для:

- физических лиц, впервые зарегистрированных в качестве индивидуальных предпринимателей, – на 25 процентов в первые три месяца начиная с месяца, в котором индивидуальным предпринимателем начата предпринимательская деятельность, включая последний день месяца, в котором истекает право на льготу;
- плательщиков, достигших возраста: мужчины – шестидесяти лет, женщины – пятидесяти пяти лет, независимо от вида получаемой пенсии – на 20 процентов начиная с месяца, следующего за месяцем, в котором возникло право на льготу, на основании документа, удостоверяющего личность, в котором указан возраст;
- плательщиков-инвалидов – на 20 процентов начиная с месяца, следующего за месяцем, в котором возникло право на льготу, на основании удостоверения инвалида или пенсионного удостоверения, содержащего данные о назначении его владельцу соответствующей группы инвалидности и сроке, на который она установлена;
- плательщиков-родителей (усыновителей) в многодетных семьях с тремя и более детьми в возрасте до восемнадцати лет – на 20 процентов начиная с месяца, следующего за месяцем, в котором возникло право на льготу, включая последний день месяца, в котором утрачено такое право, на основании документа, удостоверяющего личность, и удостоверения многодетной семьи;
- плательщиков, воспитывающих детей-инвалидов в возрасте до восемнадцати лет, – на 20 процентов начиная с месяца, следующего за месяцем, в

котором возникло право на льготу, включая последний день месяца, в котором ребенок-инвалид достиг восемнадцатилетнего возраста, на основании документа, удостоверяющего личность, и удостоверения ребенка-инвалида;

- плательщиков – инвалидов I и II групп, воспитывающих несовершеннолетних детей и (или) детей, получающих образование в дневной форме получения образования, – на 100 процентов начиная с месяца, следующего за месяцем, в котором возникло право на льготу, включая последний день месяца, в котором утрачено такое право. Указанная льгота предоставляется при условии, что супруг (супруга) плательщика также является инвалидом I или II группы. Льгота предоставляется на основании удостоверений инвалида или пенсионных удостоверений, содержащих данные о назначении их владельцам соответствующей группы инвалидности, копии свидетельства о рождении ребенка и (или) справки (ее копии) о том, что ребенок является обучающимся и получает образование в дневной форме получения образования.

При наличии у плательщика права на снижение установленной ставки единого налога одновременно по нескольким основаниям, эта ставка понижается на 45 процентов.

Документы, подтверждающие право на льготу по единому налогу, представляются одновременно с налоговой декларацией (расчетом) по единому налогу за первый отчетный период налогового периода, в котором налоговая льгота была первоначально использована.

При осуществлении в отчетном периоде видов деятельности, предусмотренных пунктом 1 статьи 296 Налогового Кодекса (далее – Кодекс), льготы, указанные в части первой пункта 2 статьи 297, применяются по выбору плательщика в отношении:

- одного торгового объекта, или одного торгового места на рынке, или одного торгового объекта общественного питания, или одного обслуживающего объекта – при осуществлении деятельности через торговые объекты, торговые места на рынке, торговые объекты общественного питания, обслуживающие объекты;
- одного из предусмотренных пунктом 1 статьи 296 Кодекса видов деятельности – при осуществлении деятельности без использования торговых объектов, торговых мест на рынке, торговых объектов общественного питания, обслуживающих объектов.

Ставки единого налога и порядок их установления

- Базовые ставки единого налога устанавливаются за месяц в размерах согласно приложению 25 Кодекса.
- Областные и Минский городской Советы депутатов устанавливают ставки единого налога за месяц в пределах базовых ставок этого налога в за-

висимости от:

- видов деятельности;

- населенного пункта, в котором осуществляется деятельность плательщиков (г. Минск, города областного, районного подчинения, поселки городского типа, сельские населенные пункты);

- места осуществления деятельности плательщиков в пределах населенного пункта (центр, окраина, транспортные развязки, удаленность данного места от остановок пассажирского транспорта);

- режима работы плательщиков;

- иных условий осуществления видов деятельности, признаваемых объектом налогообложения единым налогом.

- При розничной торговле товарами на торговых объектах к установленным ставкам единого налога в зависимости от фактического размера (общей площади) торгового объекта применяются следующие повышающие коэффициенты:

- 1,2 – свыше 15 до 25 квадратных метров (включительно);

- 1,5 – свыше 25 до 50 квадратных метров (включительно);

- 2 – свыше 50 до 75 квадратных метров (включительно);

- 2,5 – свыше 75 квадратных метров.

- При розничной торговле товарами, на торговых местах на рынках, размер которых превышает размер одного торгового места, определенного на рынке, к установленной ставке единого налога применяется коэффициент 0,5 за каждое дополнительное смежное торговое место, определенное (предоставленное) собственником рынка. При этом одним торговым местом признается территория, которая отмечена на плане экспликации рынка, утвержденном в установленном порядке по согласованию с местным исполнительным и распорядительным органом по месту нахождения рынка.

- При розничной торговле товарами, в случае отсутствия на реализуемые товары, а для товаров собственного производства – на сырье, материалы, покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия, использованные для их производства, документов, подтверждающих приобретение (поступление) товаров, к установленной с учетом положений пункта 3 статьи 299 Кодекса ставке единого налога применяется повышающий коэффициент 2 независимо от удельного веса этих товаров в торговом ассортименте.

Единый налог уплачивается:

- индивидуальными предпринимателями, у которых отчетным периодом признается календарный месяц, – ежемесячно не позднее 1-го числа отчетного месяца;

- индивидуальными предпринимателями, у которых отчетным периодом

признается календарный квартал, – ежемесячно не позднее 1-го числа каждого месяца отчетного периода в размере 1/3 суммы единого налога, исчисленной за календарный квартал;

- индивидуальными предпринимателями, зарегистрированными впервые – не позднее рабочего дня, предшествующего дню осуществления такой деятельности;

Особенности уплаты единого налога для производителей сельскохозяйственной продукции.

Плательщиками единого налога для производителей сельскохозяйственной продукции признаются:

- организации, производящие на территории Республики Беларусь сельскохозяйственную продукцию;
- организации, у которых есть филиалы и иные обособленные подразделения по производству сельскохозяйственной продукции, имеющие отдельный баланс и для совершения операций которых юридическим лицом открыт банковский счет с предоставлением права распоряжаться денежными средствами на счете должностным лицам обособленных подразделений, – в части деятельности таких филиалов и иных обособленных подразделений.

Уплата единого налога:

- заменяет уплату налогов, сборов (пошлин), арендной платы за землю;
- не освобождает от перечисления в соответствии с законодательством части прибыли (дохода) в бюджет республиканские и коммунальные унитарные предприятия, имущество которых находится на праве хозяйственного ведения, хозяйственные общества, в отношении которых Республика Беларусь либо ее административно-территориальная единица, обладая акциями (долями в уставных фондах) или иным, не противоречащим законодательству образом, может определять решения, принимаемые этими хозяйственными обществами.

Для плательщиков сохраняется общий порядок исчисления и уплаты:

- акцизов;
- налога на добавленную стоимость;
- налогов, сборов (пошлин), взимаемых при ввозе (вывозе) товаров на территорию Республики Беларусь;
- государственной пошлины;
- патентных пошлин;
- консульского сбора;
- оффшорного сбора;
- гербового сбора;
- сбора за проезд автомобильных транспортных средств иностранных

государств по автомобильным дорогам общего пользования Республики Беларусь;

- налога на прибыль в отношении дивидендов и приравненных к ним доходов, признаваемых таковыми в соответствии с пунктом 1 статьи 35 налогового Кодекса; доходов, указанных в подпунктах 3.2 и 3.4 пункта 3 статьи 128 налогового Кодекса; прибыли, полученной от реализации (погашения) ценных бумаг; разницы, учитываемой при определении валовой прибыли в соответствии с частью первой пункта 2 статьи 136 налогового Кодекса; прибыли от отчуждения участником доли (части доли) в уставном фонде (пая (части пая)) организации;
- обязательных страховых взносов и иных платежей в государственный внебюджетный фонд социальной защиты населения Республики Беларусь;
- земельного налога по всем объектам налогообложения этим налогом и арендной платы за землю по всем земельным участкам за календарный год, за который процентная доля не соответствует указанному размеру;
- налога за добычу (изъятие) природных ресурсов;
- экологического налога за захоронение отходов производства на объектах захоронения отходов производства в случае приобретения ими права собственности на отходы производства на основании сделки об отчуждении отходов или совершения других действий, свидетельствующих об обращении иным способом отходов в собственность, в целях последующего захоронения. При этом исчисление и уплата экологического налога производятся в отношении отходов, приобретенных указанными способами.

При установлении иных налогов, сборов (пошлин) обязанность по их уплате возлагается на плательщиков путем внесения соответствующих изменений и (или) дополнений в часть первую настоящего пункта.

Уплата единого налога плательщиками по деятельности филиалов или иных обособленных подразделений по производству сельскохозяйственной продукции не заменяет уплаты налогов, сборов (пошлин), установленных налоговым Кодексом, по деятельности, не связанной с деятельностью таких филиалов или иных обособленных подразделений, имеющих отдельный баланс и для совершения операций которых юридическим лицом открыт банковский счет с предоставлением права распоряжаться денежными средствами на счете должностным лицам обособленных подразделений.

Объект налогообложения и налоговая база единого налога

Объектом налогообложения единым налогом признается валовая выручка.

Налоговая база единого налога определяется как денежное выражение валовой выручки. Валовой выручкой признается сумма выручки от реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав и внереализационных доходов.

Ставка, налоговый период, порядок исчисления, сроки представления налоговых деклараций (расчетов) и уплаты единого налога:

- Ставка единого налога устанавливается в размере 1 процента, если не установлено иное.
- Налоговым периодом единого налога признается календарный год.

Отчетным периодом единого налога признается:

- календарный месяц – для организаций, уплачивающих налог на добавленную стоимость ежемесячно;
- календарный квартал – для организаций, уплачивающих налог на добавленную стоимость ежеквартально.

Сумма единого налога исчисляется нарастающим итогом с начала налогового периода как произведение налоговой базы и ставки единого налога.

Плательщики представляют налоговым органам по месту постановки на учет налоговую декларацию (расчет) по единому налогу не позднее 20-го числа месяца, следующего за истекшим отчетным периодом.

Уплата единого налога производится не позднее 22-го числа месяца, следующего за истекшим отчетным периодом.

При несоответствии за календарный год процентной доли, определенной частью первой пункта 1 статьи 302 налогового Кодекса, размеру, указанному в этой части, исчисление единого налога производится по ставке 3 процента исходя из налоговой базы единого налога за календарный год, за который допущено указанное несоответствие.

Единый налог подлежит:

- отражению в налоговой декларации (расчете) по единому налогу, представляемой в налоговые органы не позднее 20 января года, следующего за календарным годом, за который допущено указанное несоответствие;
- уплате не позднее 22 января года, следующего за календарным годом, за который допущено указанное несоответствие.

Применять упрощенную систему вправе при одновременном соблюдении критериев средней численности работников и валовой выручки в течение первых девяти месяцев года, предшествующего году, с которого претендуют на ее применение, организации с численностью работников в среднем за указанный период не более 100 человек, индивидуальные предприниматели, если размер их валовой выручки нарастающим итогом за девять месяцев составляет не более 9 000 000 000 белорусских рублей.

Уплата налога при упрощенной системе

заменяет уплату:

- налогов, сборов (пошлин);
- арендной платы за земельные участки, находящиеся в государственной

собственности, арендодателями которых являются сельские, поселковые, районные, Минский городской и городские (городов областного подчинения) исполнительные комитеты, администрации свободных экономических зон, если иное не установлено иными законодательными актами;

не освобождает от перечисления в соответствии с законодательством части прибыли (дохода) в бюджет республиканские и коммунальные унитарные предприятия, имущество которых находится на праве хозяйственного ведения, хозяйственные общества, в отношении которых Республика Беларусь либо ее административно-территориальная единица, обладая акциями (долями в уставных фондах) или иным, не противоречащим законодательству образом, может определять решения, принимаемые этими хозяйственными обществами.

Для организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему, сохраняется общий порядок исчисления и уплаты:

- налогов, сборов (пошлин), взимаемых при ввозе (вывозе) товаров на территорию Республики Беларусь;
- государственной пошлины;
- патентных пошлин;
- консульского сбора;
- оффшорного сбора;
- гербового сбора;
- сбора за проезд автомобильных транспортных средств иностранных государств по автомобильным дорогам общего пользования Республики Беларусь;
- налога на прибыль в отношении:

- дивидендов и приравненных к ним доходов, признаваемых таковыми в соответствии с пунктом 1 статьи 35 налогового Кодекса;

- прибыли, полученной от реализации (погашения) ценных бумаг;

- доходов, указанных в подпунктах 3.2 и 3.4 пункта 3 статьи 128 налогового Кодекса;

- разницы, учитываемой при определении валовой прибыли в соответствии с частью первой пункта 2 статьи 136 налогового Кодекса;

- прибыли от отчуждения участником доли (части доли) в уставном фонде (пая (части пая)) организации;

- обязательных страховых взносов и иных платежей в государственный внебюджетный фонд социальной защиты населения Республики Беларусь;
- налога на добавленную стоимость по оборотам по реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав, за исключением организаций с численностью работников в среднем за период с начала года по отчетный период

включительно не более 50 человек и индивидуальных предпринимателей, если размер их валовой выручки нарастающим итогом с начала года составляет не более 8 200 000 000 белорусских рублей;

- налога на недвижимость, если иное не установлено настоящим подпунктом;
- земельного налога;
- налога на добавленную стоимость по оборотам по реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав доверительным управляющим при осуществлении им деятельности по договору доверительного управления имуществом в интересах вверителя или указанного им лица (выгодоприобретателя);
- налога за добычу (изъятие) природных ресурсов;
- экологического налога за захоронение отходов производства на объектах захоронения отходов производства в случае приобретения ими права собственности на отходы производства на основании сделки об отчуждении отходов или совершения других действий, свидетельствующих об обращении иным способом отходов в собственность, в целях последующего захоронения. При этом исчисление и уплата экологического налога производятся в отношении отходов, приобретенных указанными способами.

Применяющие упрощенную систему организации и индивидуальные предприниматели:

- с численностью работников в среднем за период с начала года по отчетный период включительно не более 50 человек, если размер их валовой выручки нарастающим итогом с начала года составляет не более 8 200 000 000 белорусских рублей, вправе уплачивать налог на добавленную стоимость при реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав. При этом налог на добавленную стоимость уплачивается до окончания налогового периода в отношении всех объектов обложения этим налогом;
- уплачивающие налог на добавленную стоимость по оборотам по реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав вправе перейти на применение упрощенной системы без уплаты налога на добавленную стоимость с начала нового налогового периода, если в предшествующем ему налоговом периоде численность работников организации в среднем за период с начала года по последний отчетный период включительно не превысила 50 человек и валовая выручка организации и индивидуального предпринимателя нарастающим итогом с начала года составила не более 8 200 000 000 белорусских рублей;
- исполняют обязанности налоговых агентов, в том числе удерживают при выплате заработной платы и иных доходов с начисляемых (перечисляе-

мых) сумм налоги, сборы (пошлины) в порядке, установленном налоговым Кодексом;

- по товарам (работам, услугам), имущественным правам, реализуемым на территории Республики Беларусь иностранными организациями, не осуществляющими деятельность в Республике Беларусь через постоянное представительство и не состоящими в связи с этим на учете в налоговых органах Республики Беларусь, исполняют обязанность по исчислению и перечислению в бюджет налога на добавленную стоимость в порядке, установленном Кодексом.

Не вправе применять упрощенную систему:

1) Не вправе применять упрощенную систему:

- производящие подакцизные товары;
- реализующие (в том числе по договорам поручения, комиссии, консигнации и иным аналогичным договорам) ювелирные изделия из драгоценных металлов и (или) драгоценных камней (включая сдачу указанных изделий ломбардами в Государственное хранилище ценностей Министерства финансов Республики Беларусь);
- реализующие имущественные права на средства индивидуализации участников гражданского оборота, товаров, работ или услуг (фирменные наименования, товарные знаки и знаки обслуживания, географические указания и другое);
- осуществляющие:

- лотерейную деятельность;

- профессиональную деятельность на рынке ценных бумаг;

- деятельность в рамках простого товарищества и (или) холдинга;

- деятельность в качестве резидентов свободных экономических зон, специального туристско-рекреационного парка «Августовский канал», Парка высоких технологий, Китайско-Белорусского индустриального парка;

- деятельность по организации и проведению электронных интерактивных игр;

2) организации, осуществляющие:

- риэлтерскую деятельность;
- страховую деятельность (страховые организации, в том числе общества взаимного страхования, объединения страховщиков);
- банковскую деятельность (банки);
- деятельность в сфере игорного бизнеса;
- посредническую деятельность по страхованию;

3) организации, производящие на территории Республики Беларусь сельскохозяйственную продукцию и уплачивающие единый налог для произво-

дителей сельскохозяйственной продукции;

4) индивидуальные предприниматели в части деятельности, по которой уплачивается единый налог с индивидуальных предпринимателей и иных физических лиц.

Объект налогообложения и налоговая база налога при упрощенной системе.

- Объектом налогообложения налога при упрощенной системе признается валовая выручка.
- Налоговая база налога при упрощенной системе определяется как денежное выражение валовой выручки. Валовой выручкой в целях настоящей главы признается сумма выручки от реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав и внереализационных доходов.

Ставки налога при упрощенной системе

Ставки налога при упрощенной системе устанавливаются в следующих размерах:

- - пять (5) процентов – для организаций и индивидуальных предпринимателей, не уплачивающих налог на добавленную стоимость;
- - три (3) процента – для организаций и индивидуальных предпринимателей, уплачивающих налог на добавленную стоимость.

Для осуществляющих розничную торговлю и не уплачивающих налог на добавленную стоимость организаций с численностью работников в среднем за период с начала года по отчетный период включительно не более 15 человек и индивидуальных предпринимателей, валовая выручка которых нарастающим итогом с начала года составляет не более 4 100 000 000 белорусских рублей, ставка налога при упрощенной системе устанавливается в размере три (3) процента в отношении выручки от реализации в розничной торговле приобретенных товаров.

Налог на прибыль

Объекты налогообложения: валовая прибыль, а также дивиденды и приравненные к ним доходы, начисленные белорусскими организациями.

Валовой прибылью для белорусских организаций признается сумма прибыли от реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав и внереализационных доходов, уменьшенных на сумму внереализационных расходов.

К затратам, учитываемым при налогообложении, относятся:

• затраты по производству и реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав;

• нормируемые затраты.

Затраты по производству и реализации товаров (работ, услуг) определяются на основании документов бухгалтерского учета и отражаются в том нало-

говом периоде, к которому они относятся (принцип начисления), независимо от времени (срока) оплаты (предварительная или последующая). При этом проценты за пользование кредитами, займами (за исключением процентов по кредитам, займам, которые относятся на стоимость инвестиционных активов в соответствии с законодательством), признаваемые в бухгалтерском учете расходами, принимаются в качестве затрат по производству и реализации товаров (работ, услуг).

Выручка от реализации товаров определяется исходя из цены сделки, при этом налоговым органам предоставлено право для исчисления налога на прибыль применять рыночные цены (см. «Трансфертное ценообразование»).

Ставки:

50 % • прибыль организаций, осуществляющих транспортировку по территории Республики Беларусь магистральными трубопроводами нефти и (или) нефтепродуктов транзитом.

25% • прибыль коммерческих организаций, включенных в реестр микрофинансовых организаций, полученная от регулярного предоставления микрозаймов физическим лицам под залог движимого имущества, предназначенного для личного, семейного или домашнего использования (на 2021-2022 годы ставка изменена);

• прибыль банков и страховых организаций;

• прибыль форекс-компании, Национального форекс-центра от деятельности по совершению операций с беспоставочными внебиржевыми финансовыми инструментами. 30% (в связи с мерами по борьбе с COVID-19 на 2021-2022 г.)

• прибыль коммерческих микрофинансовых организаций, включенных в реестр микрофинансовых организаций, полученная от микрофинансовой деятельности; • прибыль операторов сотовой подвижной электросвязи;

• прибыль назначенного в соответствии с законодательством оператора по обязательному оказанию универсальных услуг электросвязи на территории Республики Беларусь. 12%

• по дивидендам и приравненным к ним доходам, начисленным белорусскими организациями (любой доход, начисленный унитарным предприятием собственнику его имущества – юридическому лицу Республики Беларусь);

• по дивидендам от источников за пределами Республики Беларусь; • по доходам учредителей (участников, акционеров) в виде курсовых разниц, возникающих при переоценке дебиторской задолженности по расчетам с иностранными организациями по причитающимся от них дивидендам.

10% • прибыль научно-технологических парков, центров трансфера технологий, резидентов научно-технологических парков (за исключением налога

на прибыль, исчисляемого, удерживаемого и перечисляемого при исполнении обязанностей налогового агента).

6% • по дивидендам в случае, если в течение 3-х предшествующих календарных лет последовательно прибыль не распределялась между участниками (акционерами) белорусской организации – резидентами Республики Беларусь.

5% • прибыль, полученная от реализации товаров собственного производства, включенных в перечень высокотехнологичных товаров.

0% • по дивидендам в случае, если в течение 5-ти предшествующих календарных лет последовательно прибыль не распределялась между участниками (акционерами) белорусской организации – налоговыми резидентами Республики Беларусь.

18% • по остальным, не указанным выше объектам (основная ставка). Налоговый период: календарный год. Отчетный период: календарный квартал (при налоге на прибыль с дивидендов – календарный месяц).

ТЕМА 7. ЦЕНЫ И ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. Понятие цены, роль цены в предпринимательской деятельности

Цена - сложнейший интеграл современной экономики. Цена - элемент, присущий экономике любого типа, основанной на товарно-денежных отношениях, так как опосредствует их, но формируются и действуют цены в различных системах по-разному. Поскольку цена является одним из рычагов управления процессами, протекающими в экономике, она тесным образом связана с типом хозяйствования - методология ценообразования, свойства, функции и виды цен соответствуют механизму функционирования системы управления.

Только на первый взгляд цена проста. По-прежнему классическими являются следующие определения цены:

Цена - денежное выражение стоимости;

Цена - это себестоимость плюс прибыль.

Разные фирмы решают проблемы ценообразования по-разному:

- 1) в мелких фирмах цены устанавливаются высшим руководством;
- 2) крупные компании имеют в своем штате управляющих отделением и управляющих товарным ассортиментом. Но в крупных компаниях высшее руководство определяет общие установки и цели политики цен. Зачастую оно утверждает цены, которые предложены руководителями нижних эшелонов.

В качестве атрибута товара цена занимает важное положение в маркетинге. Она является элементом комплекса маркетинга, который способствует накоплению денежно-финансовых ресурсов (а, следовательно, и всех иных) фирмой-товаропроизводителем. Другая деятельность в рамках маркетинга (исследование рынка, реклама, перемещение товаров) является затратной и осуществляется с расчетом на получение прибыли от вложенных средств.

Покупатель видит цену в двух аспектах:

- 1) эквивалент товара определенного качества;
- 2) сопутствующие покупке затраты.

В первом случае один экономический субъект возмещает затраты другого, связанные с производством и распределением продукта. Сумма возмещения выражает соответствие денежного требования продавца и согласие покупателя с ним.

Цена - это денежное выражение стоимости товара, т. е. то количество (сумма) денег, которое покупатель платит за товар. В некоторых словарях можно встретить и такую формулировку: Цена - это сумма денег, за которую покупатель готов купить товар, а производитель - продать.

Основной перечень задач ценообразования, как показывает экономическая практика, является общим для любого современного государства, но варьирует в зависимости от типов и стадий развития экономики.

Основными принято считать следующие задачи ценообразования:

- 1) покрытие затрат на производство продукции и обеспечение прибыли, достаточной для нормального функционирования производителя;
- 2) учет взаимозаменяемости продукции при формировании цены;
- 3) решение социальных вопросов;
- 4) реализация экологической политики;
- 5) решение внешнеполитических вопросов.

Первая задача - покрытие затрат на производство продукции и обеспечение прибыли - требование продавца-производителя и посредника. Чем благоприятнее для производителя конъюнктура рынка, то есть чем по более высокой цене он может реализовать свою продукцию, тем большую прибыль он получит.

Вторая задача - учет взаимозаменяемости продукции - это основное требование потребителя. Его не интересует, каковы затраты на изготовление данного продукта. Если один и тот же продукт предлагается на рынке по разным ценам, потребитель, естественно, предпочтет тот, что предлагается по более низкой цене. Если по одинаковой цене предлагается более качественный и менее качественный продукт, потребитель предпочтет тот продукт, качество которого выше.

Остальные задачи (с третьей по пятую) возникли уже на современном этапе ценообразования, их особенно важно решать по мере перехода от рынка неразвитого, стихийного к рынку регулируемому.

В условиях развитого рынка сбалансированность экономики достигается не столько с помощью стихийного регулятора, сколько путем проведения государственной политики, призванной выражать общенациональные интересы.

В этих условиях цена является функцией и рынка, и государства. Экологические, политические, социальные вопросы, вопросы стимулирования научно-технического прогресса - это, по сути, общенациональные вопросы. Поэтому при отсутствии органа, представляющего общенациональные интересы, вышеуказанные вопросы, в принципе, решаться не могут.

Цена - важнейший экономический параметр любого предприятия, именно уровень цен влияет на его финансовое положение, так как предопределяет размер получаемой прибыли и, соответственно, возможности его производственного и социального развития, а также размер личного дохода собственника.

Определение обоснованного уровня цены - наиболее сложный момент в деятельности предприятия, так как цена подвержена влиянию множества факторов. Ценообразующие факторы - это условия, в которых формируются структура и уровень цены. В рыночной экономике цены действуют как единый целостный ценовой механизм, состоящий из двух взаимосвязанных подсистем:

Сами цены, их виды, структура, величина, динамика изменения;

Ценообразование как способ установления новых и изменения действующих цен, которое и предопределяет их уровень.

Процесс формирования цены достаточно сложен, и понимание взаимосвязи этих факторов и их сущности дает ответ на вопрос, что же такое цена, какое определение ей можно дать. Для этого необходимо рассмотреть цену как экономическую категорию.

Все многообразие ценообразующих факторов, как показывает экономическая практика, можно подразделить на три группы:

- 1) базовые (неконъюнктурные);
- 2) конъюнктурные;
- 3) регулирующие, связанные с государственной политикой.

Базовые (неконъюнктурные) факторы предопределяют относительно высокую стабильность развития ценовых показателей. Действие этой группы факторов различно на рынках разных типов. Так, в условиях товарного рынка неконъюнктурные факторы считаются внутрипроизводственными, затратны-

ми, стоимостными, поскольку движение цен под воздействием лишь этих факторов однонаправлено с движением затрат.

Действие конъюнктурных факторов объясняется изменчивостью рынка и зависит от политических условий, влияния моды, предпочтений потребителя и т. д.

Регулирующие факторы проявляются тем очевиднее, чем активнее вмешательство государства в экономику. Ценовые ограничения со стороны государства могут носить рекомендательный или жесткий административный характер. По мере развития рынка все большего насыщения его товарами и услугами возрастает роль конъюнктурных факторов. В настоящее время существуют типы рынков и группы благ (например, земля и ценные бумаги), в отношении которых применяют только конъюнктурные факторы. Они оцениваются опосредованно через сопоставление с ценностью взаимозаменяемых благ. В современной экономике цены опосредуют все стадии производства, представляя, таким образом, единую систему цен. Соподчиненность стадий общественного воспроизводства является основой внутренней взаимосвязи цен в пределах единой системы.

2. Особенности формирования цены в производственно-сбытовой деятельности организаций и индивидуальных предпринимателей

Установление определенной цены на товар или услугу осуществляется для того, чтобы впоследствии их продать и получить прибыль. Очень важно, чтобы установленная цена не оказалась слишком высокой или слишком низкой. Если цена будет высокой, то в результате может произойти потеря интереса к приобретению, в противном случае это может вызвать отрицательную реакцию. Следовательно, запрашиваемая цена определяет качество товара или услуги в сознании покупателя и определяет положение какого-либо продукта на рынке. Если высокая цена вызывает неудовольствие покупателя, то это понятно, но если низкая цена может вызвать неудовольствие, то не всегда ясно, почему это происходит.

Согласно наиболее распространенной точке зрения методология ценообразования - это совокупность наиболее общих правил формирования цены, связанных в основном с макроэкономическими особенностями хозяйственной системы, а также с разными сферами ценообразования. В связи с этим методологические принципы могут быть общими как для экономики в целом, так и для групп родственных отраслей, производств. Общие методологические правила определяются законодательными и правительственными органами страны. Эти правила касаются перечня затрат, включаемых в себестоимость

как расчетную базу цены, и порядка отражения в цене элементов чистого дохода. Последний представляет собой в самом общем виде сумму прибыли, необходимой для нормальной работы предприятия, и налогов, включаемых в цену.

Методика ценообразования - это совокупность более частных правил построения цены, отражающих специфику отраслей, производств, продуктов.

С понятием "методология ценообразования" связывают такую категорию, как модель цены.

Модель цены - наиболее принципиальная форма выражения цены как экономической категории. Модель цены, так же как и методология ценообразования, предопределяется в первую очередь типом хозяйственной системы.

Тип хозяйственной системы, связанные с ней методология ценообразования, модель цены - это исходные условия, предопределяющие ценовое поведение участников процесса хозяйственной деятельности. В условиях административно регулируемой экономики предприятия не имели ценовой самостоятельности, как и хозяйственной самостоятельности вообще. В условиях рыночной экономики такая самостоятельность появляется в результате проведения ценовой политики организации - важнейшей части ее общей хозяйственной политики, обеспечивающей адаптацию организации к экономическим условиям.

В условиях рыночной экономики коммерческие организации имеют реальную возможность проводить собственную хозяйственную политику, в том числе ценовую.

Поэтому определение цены - это одна из труднейших задач, которая стоит перед любым предприятием. Ведь именно цена предопределяет успехи предприятия, его объемы продаж, доходы и получаемую прибыль.

Понятия; цена; и; прибыль; взаимосвязаны. Чем больше цена, тем больше прибыль; чем меньше цена, тем меньше прибыль. А с другой стороны, более дешевый товар (или услугу) значительно легче продать, причем в большем объеме и за тот же промежуток времени, чем дорогие аналоги. Поэтому очень важно установить взаимосвязь между ценой продукта и количеством продаваемых его единиц.

Факторы, под воздействием которых находится предприятие при выборе способа ценообразования на свой товар:

- 1) фактор ценности - это фактор, который определяет способность товара в определенной степени удовлетворить потребности покупателей. Для того чтобы согласовать цену и полезность товара, можно:

  - придать товару большую ценность;

- дать разъяснения для покупателя с помощью рекламы о ценности товара;
- скорректировать цену определенным образом, чтобы она отвечала настоящей ценности товара;

- 2) фактор затрат - это фактор, основой которого служат затраты и прибыль, составляющие минимальную цену товара. Самый простой способ образования цены: к известным издержкам и расходам прибавить приемлемую норму прибыли. Но даже если цена покрывает исключительно расходы, нет никакой гарантии, что товар будет куплен. В результате некоторые предприятия становятся банкротами (рынок может оценить их товары ниже, чем стоят производство и продажа);
- 3) фактор конкуренции - этот фактор оказывает сильное влияние на ценовую политику. Можно назначить высокую цену, чтобы спровоцировать всплеск конкуренции, или минимальную, чтобы устранить ее. Если товар можно произвести особым методом производства или он очень сложен для производства вообще, то низкие цены не смогут привлечь к нему конкурентов, но высокие цены подскажут конкурентам, чем им стоит заняться;
- 4) фактор стимулирования сбыта - в цену товара включается наценка, которая окупает мероприятия по стимулированию рынка. Когда товар выпускается на рынок, то рекламе нужно перейти порог восприятия, прежде чем потребители узнают о нем. Средства, затраченные на стимулирование сбыта, должны полностью окупаться за счет продаж товара;
- 5) фактор распределения - распределение товара оказывает значительное влияние на его цену. Чем ближе товар к потребителю, тем дороже для предприятия его распределение. То есть если товар будет напрямую поступать к потребителю, то каждая сделка становится отдельной операцией. Деньги, которые предназначены поставщику, получает производитель, но его издержки возрастают. Этот метод хорош тем, что возможен полный контроль над продажами и маркетингом;
- 6) фактор общественного мнения - обычно люди имеют некоторое представление о цене товара. Это не зависит от того, является он потребительским или промышленным. Покупая товар, они руководствуются некоторыми границами цен (ценовым радиусом), которые определяют, по какой цене они готовы купить товар. В такой ситуации предприятие должно либо не выходить за границы этого радиуса в ценах на свой товар, либо объяснить, почему цена на него выходит за них: товар может иметь преимущество перед существующими аналогами по каким-либо качествам. В случае если такие преимущества покупатели воспринимают положительно, то цену товара

можно поднимать, если же преимущества данного товара не столь очевидны, необходимо применить дополнительную рекламу;

- 7) фактор обслуживания - обслуживание участвует в предпродажном, продажном и послепродажном этапах сделки. Цена товара также должна включать расходы на обслуживание. Такие расходы содержат: подготовку котировок, расчетов, доставку товара, предоставление гарантии или права оплаты в рассрочку.

Предприятие самостоятельно определяет схему разработки ценовой политики, основываясь на внутренних факторах: целях и задачах развития фирмы, организационной структуре и методах управления, установившихся традициях на предприятии, уровне издержек производства и других, а также на внешних факторах: состоянии и развитии предпринимательской среды.

Отечественные организации решают следующие важнейшие вопросы в области ценообразования:

- - освоение и эффективное использование новых моделей рынков и ценовой политики организации, обобщающих современную практику и объясняющих мотивы поведения рыночных контрагентов;
- - учет влияния на цены всех возможных последствий процесса интернационализации рынков, имеющего место в Европе и активно проникающего на экономическое пространство Российской Федерации и ближнего зарубежья;
- - обеспечение гибкого подхода к процессу ценообразования в зависимости от изменения фаз развития рынка и продаваемого продукта;
- - разработка эффективной ценовой стратегии и выбор наиболее целесообразных методов ценообразования в зависимости от избранных организацией целей и реальных рыночных условий;
- - разработка ценовой тактики с учетом постоянно меняющейся экономической конъюнктуры.

Ценовая политика организации включает систему ценовых рыночных стратегий.

Ценовые методы - это методы формирования цен на товары и услуги в рамках принятой организацией ценовой стратегии. Все ценовые методы можно подразделить на две группы: расчетные методы и методы стимулирования сбыта продукции.

Суть расчетных методов ценообразования состоит в том, что они основываются главным образом на учете внутрипроизводственных условий организации. В результате использования методов данной группы организация определяет желаемый уровень цен, не скорректированный в полной мере с учетом требований реальной рыночной конъюнктуры.

Основным методом ценообразования является установление цены на уровне издержки плюс прибыль.

Суть метода заключается в том, что осуществляется начисление определенной наценки на себестоимость товара. Этот метод довольно широко используется в рыночных и в нерыночных секторах экономики. Этот метод ценообразования широко популярен по следующим причинам:

- 1) производители (продавцы) продукции больше знают об издержках, чем о спросе, и поэтому они привязывают цену товара к издержкам. Этим самым продавец упрощает для себя проблему ценообразования, если не приходится слишком часто корректировать цену в зависимости от спроса;
- 2) если этим методом ценообразования пользуются многие предприятия отрасли, то и цены на аналогичную продукцию будут схожими. В этом случае ценовая конкуренция сводится к минимуму;
- 3) многие считают, что этот метод ценообразования является наиболее справедливым по отношению к продавцам и покупателям. Если спрос высок, то продавцы не наживаются за счет покупателей, но при этом имеют возможность получить справедливую норму прибыли на вложенный капитал.

Анализ безубыточности и обеспечения целевой прибылью. Этот метод также основан на издержках. Предприятие стремится установить такую цену товара, которая обеспечивала бы ему желаемый объем прибыли. Такая методика ценообразования основана на графике безубыточности. На этом графике представлены общие издержки и ожидаемые общие поступления при разных уровнях объема продаж.

Установление цены исходя из ощущаемой ценности товара. Эта методика пользуется большей популярностью среди предприятий в настоящее время. Ее суть заключается в том, что основными в ней являются не издержки продавца, а восприятие товара покупателями. Также для этого метода характерны неценовые способы воздействия на покупателя, чтобы сформировать у него представления о ценности данного товара. При этом предприятию необходимо выявлять ценностные представления у потребителей о товарах конкурентов, также то, как много они готовы заплатить за каждую дополнительную единицу выгоды, которую предложит продавец к своему товару. Если установить слишком низкую цену, то существует опасность в сокращении потенциальной прибыли. Если установить слишком высокую цену, то опасность состоит в потере потенциальных покупателей.

Другой метод, который используется преимущественно на конкурентных рынках, - метод текущей цены. Этот метод заключается в том, что при определении цены предприятие отталкивается от цен конкурентов, не обращая внимания на издержки и состояние спроса. В таком случае предприятие мо-

жет назначить цену на уровень выше или ниже уровня цен своих конкурентов. Например, на олигополистических рынках предприятия запрашивают одну и ту же цену. Этот метод ценообразования очень популярен в тех случаях, когда эластичность спроса с трудом поддается замеру. У предприятий формируется впечатление, что уровень текущих цен олицетворяет собой коллективность, мудрость отрасли, и это обеспечивает им получение справедливой нормы прибыли. При этом многие понимают, что, придерживаясь текущих цен, они могут сохранить нормальное равновесие в рамках отрасли.

Установление цены на основе закрытых торгов. Этот метод заключается в том, что при назначении своей цены предприятие отталкивается от возможных ценовых предложений своих конкурентов. При использовании этого метода на втором плане оказываются издержки и спрос. Главной целью предприятия или фирмы является желание получить крупный контракт, запросив цену ниже, чем у других. Но эта цена не может быть ниже себестоимости, так как предприятие понесет серьезный финансовый урон.

Расчет цены на товар включает выполнение ряда последовательных этапов.

- 1. Постановка целей и задач ценообразования. Цена товара выполняет важную для предприятия функцию получения выручки от продажи товара. Руководство предприятия относится к цене как переменному фактору, который оказывает прямое воздействие на выручку. В связи с этим к ценообразованию на предприятии относятся с чрезмерной осторожностью. При расчете цены фирма должна четко определить, каких целей она хочет добиться с помощью установленной цены на данный товар, чем четче будет сформулирована цель, тем правильнее будет установлена цена.
- 2. Определение спроса. Цена и спрос находятся в определенной зависимости: цена может увеличиться, когда спрос велик, и, наоборот, уменьшиться, когда он ослабевает. Затраты на производство товара в обоих случаях останутся неизменными. Спрос определяет максимальную цену, по которой предприятие может продать свой товар. Зависимость между ценой и уровнем спроса представлена кривой спроса.
- 3. Оценка издержек производства. Издержки производства - это минимальная цена товара. Поэтому предприятие определяет постоянные, переменные и валовые издержки производства при различных объемах выпуска. Все предприятия формируют такую цену, которая покрывает все издержки производства и обеспечивает справедливую прибыль.
- 4. Анализ цен и качества товаров конкурентов. Спрос определяет максимальную цену, издержки производства - минимальную цену, а разница между ними - это тот диапазон, в котором предприятие может установить

цену. Предприятие может объективно оценить положение своего товара по отношению к товарам конкурентов в том случае, если изучит цены и качество аналогичных изделий конкурентов. При аналитическом сравнении своего и чужого товара предприятие может:

- 1) установить более высокую цену, чем у конкурентов;
- 2) установить более низкую цену, чем у конкурентов;
- 3) спрогнозировать ценовую реакцию или ответ конкурента на появление нового товара с соответствующей ценой.

Если товар по качеству и другим параметрам аналогичен товару основного конкурента, то предприятие вынуждено назначить цену, которая близка к цене товара этого конкурента. Если оно этого не сделает, то может потерять сбыт. В том случае, если товар ниже по качеству, то предприятию невыгодно устанавливать цену, аналогично конкуренту. Установить цену выше можно лишь в том случае, если его товар выше по качеству.

- 5. Выбор метода ценообразования. Цена товара может определяться различными методами, каждый из которых по-разному влияет на уровень цены. Каждому предприятию нужно стремиться выбрать такой метод, который позволит более правильно определить цены на конкретный товар.
- 6. Расчет исходной цены. На этом этапе определяется возможный уровень цены на основе выбранного метода.
- 7. Учет дополнительных факторов. Перед определением окончательного уровня цены предприятию следует учесть ряд дополнительных факторов, влияющих на уровень цены, проверить соблюдение целей ценовой политики, учесть реакцию на уровень цены покупателей, посредников, конкурентов, государства и т. д.
- 8. Установление окончательной цены. На этом этапе устанавливается окончательный уровень цены и оформляются соответствующие документы.

На рынке в условиях конкуренции формируется уровень цены, который выгоден обеим сторонам. Цена включает в себя несколько элементов, которые, в зависимости от вида цены, меняются.

Структура цены - это соотношение отдельных элементов цены, выраженное в процентах или долях единицы. Чтобы правильно определить ценовую политику, предприятию необходимо четко представлять цели, которые оно достигнет путем продажи конкретного товара.

Основные цели ценовой политики:

- 1) дальнейшее существование фирмы. Предприятие может иметь избыточные мощности, интенсивную конкуренцию на рынке, переменные спрос и предпочтение потребителей. В таких ситуациях, чтобы не останавливать производство, ликвидировать запасы, часто снижают цены, причем прибыль

теряет свое значение. Производство может продолжаться до тех пор, пока цена покрывает хотя бы переменные и часть постоянных издержек. Но вопрос о выживании фирмы может рассматриваться как краткосрочная цель;

- 2) краткосрочная максимизация прибыли. Многие фирмы стремятся установить на свой товар цену, обеспечивающую максимум прибыли. Чтобы этого достигнуть, необходимо определить предварительный спрос и предварительные издержки по каждой цене. Затем из альтернатив следует выбрать ту, которая принесет в краткосрочной перспективе максимум прибыли. При этом предполагается, что заранее известны спрос и издержки производства (в действительности их определить очень трудно).

При реализации этой цели акцент делается на краткосрочные ожидания прибыли, не учитывая долгосрочные перспективы, противодействующую политику конкурентов и регулирующую деятельность государства. Эту цель часто используют фирмы, находящиеся в неустойчивых условиях переходной экономики;

- 3) краткосрочная максимизация оборота. Цену, которая стимулирует максимизацию оборота, выбирают тогда, когда товар произведен корпоративно и трудно определить структуру и уровень издержек производства. Поэтому считается достаточным определить лишь спрос. Для реализации поставленной цели для посредников устанавливают процент комиссионных от объема сбыта. Краткосрочная максимизация прибыли также может и в долгосрочной перспективе обеспечить максимальную прибыль и долю участия в рынке;
- 4) максимальное увеличение сбыта. Фирмы, преследующие эту цель, считают, что увеличение сбыта приведет к снижению издержек единицы продукции и, следовательно, к увеличению прибыли. С учетом реакции рынка к уровню цены фирмы устанавливают самые минимальные возможные цены. Этот подход называют; ценовой политикой наступления на рынок;
- 5) лидерство в качестве. Фирма, которая достигла и закрепила за собой репутацию производителя качественной продукции, устанавливает высокую цену на свой товар. Такая высокая цена обусловлена необходимостью покрытия высоких издержек, связанных с повышением качества, и затрат на проводимые для этих целей НИР и ОКР.

Каждый товар проходит несколько стадий:

- 1) разработка и вступление на рынок;
- 2) рост;
- 3) зрелость;
- 4) падение и исчезновение с рынка.

То есть любой товар имеет свой жизненный цикл. Для каждого этапа жизненного цикла продукта очень редко устанавливается единственная цена, так как на рынке постоянно появляются новые потребительские сегменты, имеющие различную ценовую чувствительность. В связи с этим уровень цены на каждом этапе жизненного цикла продукта различен.

В зависимости от того, кто контролирует цены, различают три вида конкурентных сред:

- - контролируемая правительством;
- - контролируемая фирмой;
- - контролируемая рынком (ценовая война).

Среда, где цены контролируются рынком, отличается высокой степенью конкуренции, а также сходством товаров и услуг. Именно здесь фирме важно правильно установить цены, так как завышенные цены оттолкнут покупателей и привлекут их к конкурирующим фирмам, а заниженные не обеспечат условий деятельности.

Среде, цены в которой контролируются фирмой, присущи ограниченная конкуренция, различия в товарах и услугах. В этих условиях фирмам проще функционировать, получая высокие прибыли, так как их продукция вне конкуренции. И при высоких, и при низких ценах на свою продукцию фирмы находят покупателей на рынке, выбор цены зависит только от стратегии и целевого рынка.

Среда, где цены контролируются правительством, распространяется на транспорт, связь, коммунальные услуги, ряд продовольственных товаров. Правительственные организации, уполномоченные контролировать цены, устанавливают уровень цен после всестороннего изучения информации от всех заинтересованных в данном товаре сторон - потребителей и производителей.

Таким образом, цена предопределяет успехи организации - объемы продаж, доходы, получаемую прибыль. Очень важно назначить цену таким образом, чтобы она не оказалась слишком высокой или слишком низкой. Для этого нужно учесть немало факторов: от места, в котором расположен объект, до цен конкурентов.

Тема 8. ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

1. Цели, задачи и принципы управления затратами

Основное назначение системы управления затратами– это подготовка информации для принятия оперативных и прогнозных управленческих решений.

Цели:

– наиболее эффективным способом определить цену, которую покупатель согласился бы платить за определенный набор товаров и услуг, и исследовать возможность продажи покупателям данных наборов по этой цене.

– оптимизация финансового результата через максимизацию прибыли. При этом подробно исследуется основная факторная цепочка получения прибыли: затраты – объем производства – прибыль.

– объективная оценка результатов хозяйственной деятельности предприятия.

– принятие обоснованных краткосрочных и долгосрочных управленческих решений.

Задачи:

– выявление роли управления затратами как фактора повышения экономических результатов деятельности;

– определение затрат по основным бизнес-функциям и производственным подразделениям предприятия (расчет затрат по видам, местам возникновения, по носителям);

– расчет необходимой величины затрат на единицу продукции, работ, услуг (разработка системы нормирования затрат);

– подготовка информационной нормативной базы в области затрат для принятия хозяйственных решений (решений по оптимизации производственной программы, решений по изменению технологии и организации производства);

– выбор и совершенствование системы управления затратами, соответствующей условиям работы предприятия.

– поиск резервов снижения затрат;

– выявление технических способов и средств измерения и контроля затрат.

Функции:

1. Прогнозирование, нормирование, планирование и учет производственных затрат, калькулирование себестоимости, планирование и учет фиксированных (долгосрочных) расходов на капитальные вложения и инвестиционную деятельность.

2. Контроль и анализ затрат по разным направлениям, сегментам, продуктам, подразделениям, отклонениям от норм и смет расходов, динамики показателей.

3. Формирование внутренней количественной и качественной информации для использования в оперативном управлении хозяйственной деятельностью, контроле действий и стимулировании персонала.

Управление затратами должно базироваться на принципах:

1) системного подхода;

2) единства методов, практикуемых на различных уровнях управления затратами;

3) управления затратами на всех стадиях жизненного цикла изделия;

4) органичного сочетания снижения затрат с высоким качеством продукции (работ, услуг);

5) недопущения излишних затрат;

6) широкого внедрения эффективных методов снижения затрат;

7) совершенствования информационного обеспечения об уровне затрат;

8) повышения заинтересованности производственных подразделений в снижении затрат.

2. Классификация затрат для целей управления

Для целей управления затраты классифицируются по трем основным направлениям:

1) для расчета себестоимости и оценки запасов;

2) для планирования и принятия решения;

3) для осуществления контроля и регулирования.

1. Классификация затрат для расчета себестоимости и оценки запасов имеет целью отслеживание затрат на отдельные операции и виды продукции. Это позволяет распределить их между себестоимостью реализованной продукции и себестоимостью запасов (нереализованной продукции), что необходимо для составления достоверной финансовой отчетности.

В рамках данной классификации различают затраты:

• входящие и истекшие;

• прямые и косвенные;

• основные и накладные;

• входящие в состав себестоимости;

• отчетного периода.

Входящие затраты представляют собой средства, ресурсы, которые были приобретены, имеются в наличии и могут, как ожидается, принести доходы в будущем. В балансе регистрируются как активы. Истекшие затраты (расходы) представляют собой входящие затраты, израсходованные для получения доходов и потерявшие способность приносить доход в дальнейшем.

Прямые затраты – это затраты, которые можно непосредственно отнести к определенному изделию или партии изделий. *Косвенные затраты* – это затраты, которые невозможно прямо списать на конкретную продукцию.

Основные расходы – это расходы всех видов ресурсов, потребление которых связано с выпуском продукции. *Накладные расходы* – это расходы на ор-

ганизацию, обслуживание и управление предприятием. Они в свою очередь подразделяются на производственные и непроизводственные.

Затраты, *входящие в себестоимость* продукции (производственные), представляют собой затраты, которые учитываются при определении себестоимости готовой продукции или незавершенного производства до момента реализации. Отличительной особенностью затрат, входящих в себестоимость, является возможность их инвентаризации.

Затратами *отчетного периода* (внепроизводственными) считаются затраты, не учитываемые при оценке запасов и рассматриваемые как расходы, приходящиеся на тот период, когда они были понесены.

2. Классификация затрат для планирования и принятия решений имеет целью установление зависимости между величиной затрат и влияющими на них факторами. Для оценки возможных вариантов действий при принятии решений и планировании выделяют следующие затраты:

– по отношению к объему производства: постоянные, переменные, полупеременные и полупостоянные;

– с точки зрения принятия в расчет в решении: устранимые и неустранимые;

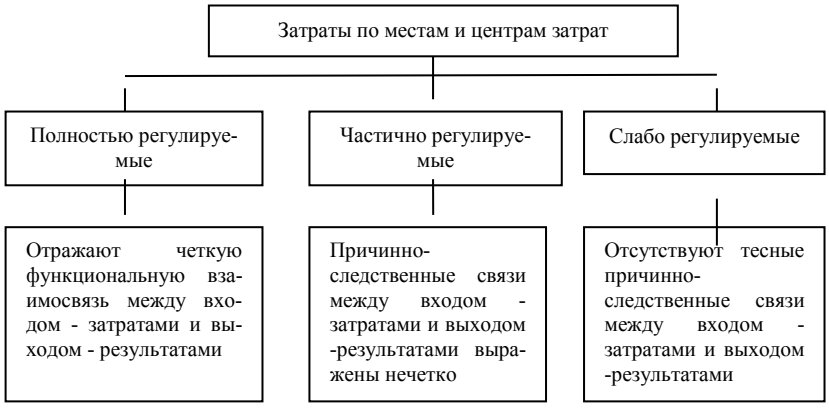
– по зависимости от принятого решения: безвозвратные или затраты истекшего периода; вмененные, или альтернативные; приростные (инкрементные) и предельные (маржинальные).

Переменные затраты изменяются прямо пропорционально уровню производственной деятельности.

Вмененными (альтернативными) являются затраты, которые, возможно, не представляют собой реальных денежных расходов в будущем. Такие затраты невозможно учесть в рамках системы бухгалтерского учета, но следует обязательно учитывать при принятии решения.

3. Классификация затрат в целях контроля и регулирования применяется для установления взаимосвязи затрат и доходов с действиями конкретных лиц, ответственных за расходование соответствующих средств.

В соответствии с такой классификацией затраты могут быть полностью регулируемыми, частично регулируемыми и слабо регулируемыми. Как видно из рис. 10 степень регулирования затрат полностью зависит от специфики деятельности центра затрат и центра ответственности.



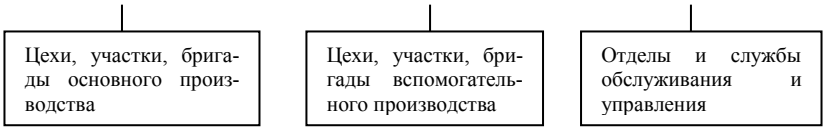


Рис. 10. Классификация затрат

Степень регулируемости затрат полностью зависит от субъекта, принимающего решения. Например, высшее руководство хозяйствующего субъекта имеет право распоряжаться всеми средствами производства (имуществом, зданиями), а также увеличивать или сокращать численность персонала. Однако не все затраты могут регулироваться на среднем или низшем уровне управления, что обусловливает применение такой классификации с обязательным разделением хозяйствующего субъекта на центры ответственности.

3. Прогнозирование и учет затрат

Основной задачей прогнозирования затрат является определение экономических результатов деятельности предприятия, ожидаемых в будущем периоде. Прогнозирование затрат позволяет оценить приемлемость принятия отдельных заказов и может быть поставлено в один ряд с методами определения стратегии развития предприятия. Прогнозирование заключается в выявлении состава затрат и их количественной оценке.

При прогнозировании затрат рассчитывается:

• стоимость ресурсов, необходимых для производства продукции;

• общий объем затрат на производство;

• себестоимость производства каждого вида продукции.

Исходными данными для расчета выступают структура (номенклатура и ассортимент) и объем выпуска продукции.

Продукция (работы, услуги), являясь целью производственного процесса, одновременно, как результат производственного процесса, воплощает в себе затраты всех этапов жизненного цикла.

На этапе исследования и разработки – это суммарные затраты на научно-исследовательские работы, конструкторскую и технологическую подготовку производства. На этапе производства – это суммарные затраты на изготовление продукции, поддержание ее качества и уровня производства. На этапе реализации – это суммарные затраты на упаковку, доставку продукции, в том числе целевое приобретение транспортных средств, содержание торгового подразделения, маркетинговые мероприятия. Эксплуатационные затраты

связаны с подготовкой к эксплуатации, содержанием, восстановлением и улучшением эксплуатационных (потребительских) свойств. Утилизация связана с затратами на соответствующие исследования, изготовление средств утилизации, транспортировку, тару и т. п.

Учет затрат обеспечивает возможность проведения последующего анализа затрат и определения эффективности производства. Определение затрат по стадиям жизненного цикла нового продукта (ЖЦИ) требует соблюдения таких условий, как:

• полнота расчета;

• учет всех потребляемых ресурсов;

• использование единой методологии определения по этапам ЖЦИ;

• соответствие классификации состава и содержания затрат по этапам ЖЦИ;

• использование наиболее подходящих этапу ЖЦИ методов учета затрат.

Долгое время учет затрат осуществлялся так называемым «котловым» методом, при котором в течение отчетного периода в едином бухгалтерском регистре учитывалась вся совокупность затрат. Основным недостатком метода является то, что представляемая в результате информация о себестоимости обезличена и не дает возможности контролировать издержки и управлять ими.

К сожалению, такой подход еще имеет место, особенно на малых предприятиях. Более эффективными являются методы, основанные на принципе «различной себестоимости для различных целей»:

• метод учета по нормативным затратам;

• учет по центрам ответственности;

• стандарт-костинг;

• директ-костинг.

Метод учета по нормативным затратам (нормативный метод) применяется в отечественной практике в отраслях обрабатывающей промышленности с массовым и серийным производством разнообразной и сложной продукции.

Основная задача метода – предотвращение неоправданных затрат. Сущность этого метода заключается в следующем:

• отдельные виды затрат учитываются по текущим нормам, предусмотренным нормативными калькуляциями;

• обособленно ведется оперативный учет отклонений фактических затрат от текущих норм с указанием места возникновения отклонений, причин и виновников их образования;

• учитываются изменения, вносимые в текущие нормы затрат в результате внедрения оперативно-технических мероприятий, и определяется их влияние

на себестоимость продукции.

Фактическая себестоимость продукции определяется сложением суммы затрат по текущим нормам, величины отклонения норм и величины изменений норм. Текущий учет по нормам и отклонениям ведут только по прямым расходам. Отклонения по косвенным расходам распределяют между видами продукции по истечении месяца.

Учет по центрам ответственности предполагает отнесение на каждый центр только тех затрат, на которые руководитель может оказать влияние. Но на практике в ряде случаев такое разграничение провести бывает трудно, поскольку ответственность за ту или иную статью может быть разделена (например, руководитель отдела снабжения несет ответственность за качество сырья, а начальник производственного цеха – за количество).

Для расчета затрат по центрам ответственности используется матрица затрат, строки которой – это центры ответственности, а столбцы – виды продукции. Суммируя по строкам, получают сумму затрат по центру ответственности, а суммируя по столбцам по виду продукции.

Стандарт-костинг применяется в зарубежной учетной практике. Метод в определенной степени родственный нормативному методу. Но в данном случае себестоимость устанавливается заранее только как нормативная. Все отклонения списываются на финансовые результаты.

Метод директ-костинг основан на учете неполной себестоимости. Сущность системы учета неполной себестоимости состоит в том, что в себестоимость не включаются некоторые затраты, имеющие отношение к производству. Возмещаются эти затраты общей суммой из выручки.

Существует несколько вариантов учета неполной себестоимости:

- только по прямым затратам;
- только по производственным затратам;
- только по переменным затратам.

4. Расчет точки безубыточности

Точка безубыточности – это объём производства и реализации продукции, при котором расходы будут компенсированы доходами, а при производстве и реализации каждой последующей единицы продукции предприятие начинает получать прибыль.

Точку безубыточности измеряют в натуральном или денежном выражении. Данный показатель точки безубыточности позволяет определить, сколько продукции надо реализовать, какой объем работ выполнить, или услуг оказать, чтобы прибыль организации была бы равной нулю.

Таким образом, в точке безубыточности доходы покрывают расходы. При превышении точки безубыточности предприятие получает прибыль, если точка безубыточности не достигнута, то предприятие несет убытки.

Расчет точки безубыточности позволяет:

- определить оптимальную стоимость реализации производимой продукции, выполнения работ или оказания услуг;
- рассчитать, в какие сроки окупится новый проект, т. е. определить момент, когда полученные доходы станут больше издержек предприятия;
- следить за изменениями показателя точки безубыточности, для того, чтобы установить существующие проблемы в процессе производства и реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг;
- проводить анализ финансового состояния предприятия;
- узнать, как повлияет изменение цены на реализуемую продукцию, выполняемые работы, оказываемые услуги или понесенных расходов на получаемую в итоге выручку.

Анализ точки безубыточности используется в различных целях.

В табл. 9 приведены цели возможного использования показателя точки безубыточности на практике.

Таблица 9. Значение точки безубыточности

Пользователи	**Цель использования**
Внутренние пользователи	
Директор по развитию/продажам	Расчет оптимальной цены за единицу товара, расчет уровня издержек, когда предприятие может быть еще конкурентоспособным. Расчет и составление плана продаж
Собственники/Акционеры	Определение объема производства, при котором предприятие станет рентабельным
Финансовый аналитик	Анализ финансового состояния предприятия и уровня его платежеспособности. Чем дальше предприятия от точки безубыточности, тем выше ее порог финансовой надежности
Директор производства	Определение минимально необходимого объема производства продукции на предприятии
Внешние пользователи	
Кредиторы	Оценка уровня финансовой надежности и платежеспособности предприятия
Инвесторы	Оценка эффективности развития предприятия
Государство	Оценка устойчивого развития предприятия

Значение точки безубыточности используется в управленческих решениях и позволяет дать общую характеристику финансового состояния предприятия, оценить уровень критического производства и продаж для разработки комплекса мер по увеличению финансовой прочности.

Задачей предприятия является определение нижней границы своей финан-

совой устойчивости и создание возможностей для увеличения зоны безопасности.

Чтобы найти точку безубыточности, необходимо установить, какие из затрат предприятия относятся к **постоянным затратам**, а какие к **переменным затратам.**

К постоянным затратам относятся: амортизационные отчисления, заработная плата административно-управленческого персонала с отчислениями с заработной платы во внебюджетные фонды, арендная плата офисных помещений и другие расходы.

К переменным затратам относятся: материалы, комплектующие, полуфабрикаты, используемые в производстве, топливо и энергия для технологических нужд, заработная плата основных рабочих с отчислениями с заработной платы во внебюджетные фонды и другие расходы.

Постоянные затраты не зависят от объема производства и продаж и не меняются с течением времени.

При этом, на изменение постоянных затрат могут повлиять следующие факторы: рост/падение производительности предприятия, открытие/закрытие производственных цехов, увеличение/снижение арендной платы, инфляция и другие факторы.

Переменные затраты зависят от объема производства и изменяются вместе с изменением объема. Соответственно, чем больше объем производства и продаж, тем больше переменные затраты. Переменные затраты на единицу продукции не изменяются с изменением объем производства. Переменные затраты на единицу продукции являются условно-постоянными.

Точка безубыточности может быть рассчитана следующим образом:

1. в натуральном эквиваленте (Vнат):

$$Vнат = TFC / (P-AVC), \quad (8.1)$$

где TFC – общие постоянные расходы, руб., P – цена реализации, руб. за единицу товара, AVC – переменные расходы на единицу товара, руб.

2. в денежном выражении (Vден):

$$Vден = (TR*TFC) / (TR-TVC), \quad (8.2)$$

где TR – выручка (доходы) от реализации продукции, руб., TVC – общие переменные расходы, руб.

Модель точки безубыточности позволяет определить минимально допустимую границу продаж и производства продукции для предприятия. Данная модель хорошо может быть использована для крупных предприятий, имеющих устойчивый рынок сбыта. А так же позволяет определить зону безопасности – удаленность предприятия от критического уровня, при котором прибыль равняется нулю.

5. Анализ финансового состояния предприятия

Финансовый анализ – часть общего анализа хозяйственной деятельности. Его объектами выступают показатели финансовой деятельности предприятия: расходы, доходы от всех видов деятельности, основные, оборотные средства, платежеспособность, задолженность предприятия. Главной целью финансового анализа каждого субъекта хозяйствования является оценка эффективности его экономических процессов и финансового состояния.

Выделяют следующие виды финансового анализа:

– *внутренний анализ* проводится финансовыми службами предприятия, его результаты используются для планирования, контроля и прогнозирования финансового состояния предприятия. Его цель – обеспечить планомерное поступление денежных средств и разместить собственные и заемные средства таким образом, чтобы получить максимальную прибыль и исключить банкротство;

– *внешний анализ* осуществляется кредитными и финансовыми учреждениями, инвесторами, поставщиками материальных и финансовых ресурсов, контролирующими органами на основе отчетности предприятия. Его цель – изучение платежеспособности предприятия, оценка его эффективной деятельности и возможности выполнения в установленные сроки своих финансовых обязательств;

– *анализ на основе данных прошлого периода* позволяет установить определенные тенденции состояния материальных и финансовых ресурсов и использовать это для обоснования плановых заданий.

– *текущий анализ* дает возможность контролировать ход выполнения принятых решений, корректировать задания, успешно маневрировать денежными ресурсами для повышения их эффективности;

– *анализ на основе прогнозных показателей* широко применяется при оценке эффективности инвестиционных проектов и является основой для выбора оптимального варианта;

– *полный анализ* охватывает все стороны финансовой деятельности предприятия, оценку множества параметров, факторов, влияющих на эффектив-

ность и финансовое положение хозяйствующего субъекта;

– *объект частичного анализа* – конкретный участок финансовой деятельности или группа однородных показателей, которая в данном периоде нуждается в совершенствовании (финансовые результаты, запасы).

Методы проведения финансового анализа предприятия.

Сравнительный метод основывается на сравнении фактических достижений конкретных показателей с данными плановыми и прошлого периода. Кроме того, отдельные показатели аналогичных предприятий сопоставляются со среднеотраслевыми данными (рентабельность, ликвидность и т. д.), установленными нормами или международными стандартами. Цель этого анализа – выявление отклонений фактических данных от принятых заданий или достигнутых результатов. Разновидностями этого метода являются горизонтальный и вертикальный анализы.

Горизонтальный анализ – сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом. Его цель – установление абсолютных и относительных изменений показателей финансовой отчетности за определенный период и их оценка.

С помощью *вертикального анализа* оценивается финансовая отчетность с точки зрения рациональной структуры баланса и эффективности использования имущества и капитала предприятия. Эти данные в последующем используются для прогноза структурных изменений активов и источников их покрытия.

Многофакторный метод заключается в установлении влияния отдельных факторов на изменения анализируемых параметров. Для этого используется *метод цепных подстановок,* который базируется на исключении воздействия всех факторов на величину анализируемого показателя, кроме одного (выбранного).

Метод коэффициентов предполагает расчет числовых отношений между отдельными позициями отчета или позициями разных форм отчетности, определение взаимосвязей показателей.

Финансовое состояние предприятия характеризует его финансовые возможности для ведения непрерывной хозяйственной деятельности и функционирования в условиях рынка. Благополучное финансовое состояние способствует своевременному покрытию финансовых обязательств, а также стратегическому развитию.

Оценка финансового положения предприятия предполагает осуществление многостороннего финансового анализа следующих групп показателей:

– финансовые результаты деятельности предприятия;

– объем и структура имущества;

– платежеспособность (финансовая устойчивость, независимость, ликвидность баланса);

– эффективность использования основных и оборотных средств.

Финансовые результаты предприятия в синтетической форме отражают итоги хозяйственной деятельности. Выступают они в виде абсолютной (прибыль, убытки) и относительной величин. Анализ финансовых результатов включает оценку:

– общих финансовых результатов в исследуемом времени по сравнению с планом и предыдущим периодом;

– финансовых результатов по основным видам деятельности предприятия и влияния отдельных факторов на уровень прибыли или убытков;

– уровня рентабельности хозяйственной деятельности и основных показателей, исходя из объема реализации, имущества и капитала.

Финансовые результаты оцениваются на основе «Отчета о прибылях и убытках», который отражает все поступления, затраты, связанные с их получением, налоги и объем прибыли или убытков. Сравнение этих данных с планом позволяет оценить фактическое выполнение плановых заданий, а сравнение с прошлым периодом – определить динамику конечных результатов за соответствующий год.

Общие финансовые результаты предприятия зависят от конкретных итогов деятельности: основной, операционной и внереализационной. При анализе динамики прибыли в первую очередь оценивается рост ее показателей за анализируемый период, затем отмечаются положительные и негативные изменения в динамике финансовых результатов.

Однако абсолютные финансовые результаты не отражают эффективности деятельности предприятия, поскольку не учитывается величина используемого имущества или капитала.

Рентабельность отражает степень результативности различных участков и в целом деятельности предприятия. Исчисляется данный показатель как процентное отношение прибыли к величине капитала, имущества, объема реализации продукции или затрат, связанных с данной реализацией.

Показатели рентабельности анализируют сравнением их в начале и конце года, а также в динамике за ряд лет. Целесообразно сопоставить показатели рентабельности данного предприятия со среднеотраслевым уровнем и выявить отклонения, одновременно следует установить причины изменений в этих показателях.

Конечные итоги хозяйственно-финансовой деятельности предприятия, как и его платежеспособность, во многом зависят от объема, структуры и использования имущества, а также методов его финансирования.

6. Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия

В наиболее общем виде платежеспособность характеризуется способностью погашения текущих финансовых обязательств. Это обеспечивается наличием денежных средств на счетах в банке, возможностью превращения основных статей оборотных средств в денежные ресурсы.

Анализ платежеспособности предприятия нельзя ограничивать оценкой степени задолженности и размером просроченных платежей. Необходимо изучить степень ликвидности баланса, т.е. возможности погашения финансовых обязательств.

Предприятие считается ликвидным, если оно в состоянии выполнить краткосрочные обязательства, реализуя текущие активы. Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении активов, расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения.

Для определения ликвидности баланса используют следующие коэффициенты:

1) общей (текущей) ликвидности;
2) срочной ликвидности;
3) абсолютной ликвидности;
4) чистого оборотного капитала.

Коэффициент общей ликвидности рассчитывается как частное от деления суммы оборотных средств на величину краткосрочных обязательств в определенном периоде. Согласно общепринятым международным стандартам этот коэффициент должен быть выше единицы, но не больше двух. В Республике Беларусь утверждены правила по анализу финансового состояния и платежеспособности субъектов предпринимательской деятельности, в которых значение данного коэффициента дифференцируется по отраслям народного хозяйства. Нижняя граница обусловлена тем, что оборотных средств должно быть, по меньшей мере, достаточно для погашения краткосрочных обязательств, иначе предприятие окажется под угрозой банкротства. Значительное превышение оборотных средств над краткосрочными обязательствами более чем в два раза, свидетельствует об их неэффективном использовании.

Коэффициент срочной ликвидности определяется отношением наиболее ликвидной части оборотных средств (денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и дебиторской задолженности) к текущим обязательствам. По международным стандартам уровень коэффициента срочной лик-

видности должен быть выше единицы. В Республике Беларусь его оптимальное значение определено как (0,7 -1,0).

Коэффициент абсолютной ликвидности предполагает оценку предприятия по показателю денежных средств, которые имеют абсолютную ликвидность. Оптимальный уровень данного коэффициента считается равным 0,20 – 0,25. Чем выше величина данного коэффициента, тем больше гарантия погашения долгов, так как для этой группы активов практически нет опасности потери стоимости в случае ликвидации предприятия. Если предприятие в текущий момент может на 20 - 25 % погасить все долги, то его платежеспособность, считается нормальной:

Ликвидность предприятия анализируется на основе установленных коэффициентов путем их сравнения в динамике за определенный период. Кроме этого, целесообразно сравнить показатели последних лет со среднеотраслевыми данными, а также с международными стандартами.

Оценка платежеспособности и финансовой устойчивости будет неполной без анализа структуры активов и пассивов баланса, а также эффективности использования конкретных ресурсов.

Актив баланса содержит сведения о размещении средств в конкретное имущество предприятия.

Анализ активов целесообразно начать с общей оценки стоимости и структуры имущества. В большинстве случаев увеличение стоимости имущества взаимоувязано с ростом объема реализации продукции. При осуществлении инвестиционной деятельности тенденции изменения стоимости имущества необходимо анализировать за несколько периодов времени, так как в одном периоде может возрасти его стоимость, а объем реализации увеличится в более отдаленном времени.

Для определения тенденций оборачиваемости оборотных средств рассчитывается коэффициент оборачиваемости как отношение выручки от реализации продукции к сумме оборотных средств. Уменьшение коэффициента свидетельствует о замедлении оборота оборотных средств.

Коэффициент оборачиваемости производственных запасов дает возможность анализа и рассчитывается как отношение выручки от реализации к величине производственных запасов (по видам).

На удлинении оборачиваемости производственных запасов сказывается, прежде всего, организация снабжения, ритмичность поставок, их комплектность, изменение цен и т. д.

При анализе оборачиваемости дебиторской задолженности используется *коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности*, который характеризует кратность превышения выручки от реализации над средней ве-

личиной дебиторской задолженности.

Вертикальный *анализ пассива баланса* нацелен на определение независимости и финансовой устойчивости предприятия. При этом первоочередным этапом является определение соотношения между собственным и заемным капиталом предприятия в динамике.

Кроме того, на основе пассива баланса оценивают уровень задолженности всего предприятия как отношение величины заемного капитала к сумме активов предприятия. Данный показатель отражает долю заемных средств в финансировании имущества предприятия. Чем она выше, тем меньше независимость предприятия по отношению к своим обязательствам. Согласно мировым стандартам данный показатель составляет 0,57 – 0,67.

Коэффициент долгосрочных обязательств отражает величину долгосрочных обязательств, которая покрывается собственным капиталом. Его допустимое значение – 0,5–1,0. Если значение поднимается выше 1, это свидетельствует о том, что объем долгосрочных обязательств превышает объем собственных ресурсов, при этом возникает угроза погашения в срок долговых обязательств:

Тема 9. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ РИСК И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ТАЙНА

1. Сущность предпринимательского риска

Как известно, предпринимательская деятельность является рисковой, т. е. действия участников предпринимательства в условиях сложившихся рыночных отношений, конкуренции, функционирования всей системы экономических законов не могут быть с полной определенностью рассчитаны и осуществлены. Многие решения в предпринимательской деятельности приходится принимать в условиях неопределенности, когда необходимо выбирать направление действий из нескольких возможных вариантов, осуществление которых сложно предсказать (рассчитать, как говорится, на все сто процентов).

Риск присущ любой сфере человеческой деятельности, что связано со множеством условий и факторов, влияющих на положительный исход принимаемых людьми решений. Исторический опыт показывает, что риск недополучения намеченных результатов особенно стал проявляться при всеобщности товарно-денежных отношений, конкуренции участников хозяйственного оборота.

Оценить вероятность непредвиденных потерь можно только тогда, когда знаешь все виды потерь, связанных с предпринимательской деятельностью и

умеешь их измерить или рассчитать.

Потери, которые могут возникнуть в предпринимательской деятельности, разделяют на:

- материальные;
- трудовые;
- финансовые;
- потери времени;
- специальные виды потерь.

Материальные потери – это дополнительные затраты или прямые потери имущества, сырья, продукции, энергии и другие потери, которые не были предусмотрены в расчетах предпринимателя, а произошли в связи с неблагоприятными условиями, непредвиденными обстоятельствами.

Трудовые потери представляют собой потери рабочего времени, вызванные случайными, непредвиденными обстоятельствами: несчастный случай, болезнь и т. д. Трудовые потери измеряются в человеко-часах. Перевод трудовых потерь в денежное выражение осуществляется путем умножения человеко-часов на стоимость (цену) одного часа.

Финансовые потери можно оценить в виде прямого денежного ущерба, связанного с непредусмотренными платежами, выплатой штрафов, уплатой дополнительных налогов, потерей денежных средств и ценных бумаг. Кроме того, финансовые потери могут быть при недополучении или неполучении денег из предусмотренных источников, при не возврате долгов, неоплате покупателем поставленной ему продукции, уменьшении выручки вследствие снижения цен на реализуемые продукцию и услуги. Особые виды денежного ущерба связаны с инфляцией, изменением валютного курса рубля, дополнительным изъятием средств предприятий в государственный (республиканский, местный) бюджет.

Наряду с окончательными, безвозвратными могут быть и временные финансовые потери, обусловленные замораживанием счетов, несвоевременной выдачей средств, отсрочкой выплаты долгов.

Потери времени существуют тогда, когда процесс предпринимательской деятельности идет медленнее, чем было намечено. Прямая оценка таких потерь осуществляется в часах, днях, неделях, месяцах запаздывания в получении намеченного результата. Чтобы перевести оценку потерь времени в денежное измерение, необходимо установить, к каким потерям прибыли способны приводить случайные потери времени.

Специальные виды потерь проявляются в виде нанесения ущерба здоровью и жизни людей, окружающей среде, престижу предпринимателя, а также вследствие других неблагоприятных социальных и морально-

психологических последствий. Чаще всего специальные виды потерь крайне трудно определить в количественном и, тем более, в стоимостном выражении.

Очень важно, что бы риск был управляемым, допустимым и существенно не сказывался на предпринимательской деятельности в целом. В этой связи выделяют следующие области риска:

1. Область, в которой потери не ожидаются, называют безрисковой зоной. Ей соответствуют нулевые потери или отрицательные (превышение прибыли над ожидаемой).

2. Под областью допустимого риска понимается область, в пределах которой данный вид предпринимательской деятельности сохраняет свою экономическую целесообразность, т. е. потери имеют место, но они меньше ожидаемой прибыли. Граница зоны допустимого риска соответствует уровню потерь, равному расчетной прибыли от предпринимательской деятельности.

3. Следующую, более опасную область называют областью критического риска. Это область, характеризуемая возможностью потерь, превышающих величину ожидаемой прибыли и достигающих в пределе величины полной расчетной выручки от предпринимательства, представляющей сумму затрат и прибыли. Иначе говоря, зона критического риска характеризуется опасностью потерь, которые заведомо превышают ожидаемую прибыль и в максимуме могут привести к невозместимой потере всех средств, вложенных предпринимателем в дело. В последнем случае предприниматель не только не получает от сделки никакого дохода, но несет убытки в сумме всех бесплодных затрат.

4. Кроме области критического риска, целесообразно рассмотреть область катастрофического риска. Она представляет область потерь, которые по своей величине превосходят критический уровень и в максимуме могут достигать величины, равной имущественному состоянию предпринимателя.

Современный предприниматель должен владеть искусством управления риском. Главная задача управления риском состоит в том, что будущий предприниматель должен уметь:

• обнаружить область повышенного риска;

• оценить степень риска;

• разработать и принять меры, предупреждающие риск;

• в случае, когда уже ущерб имеет место, принять меры к оптимальному его возмещению;

• уметь анализировать и предупреждать риск.

Риск составляет объективно неизбежный элемент принятия любого хозяйственного решения в силу того, что неопределенность – неизбежная характе-

ристика условий хозяйствования. В экономической литературе часто не делается различий между понятиями "риск" и "неопределенность". Их следует разграничивать. В действительности первое характеризует такую ситуацию, когда наступление неизвестных событий весьма вероятно и может быть оценено количественно, а второе – когда вероятность наступления таких событий оценить заранее невозможно. В реальной ситуации решение, принимаемое предпринимателем, почти всегда сопряжено с риском, который обусловлен наличием ряда непредвиденных факторов неопределенности.

Предпринимательство всегда сопряжено с неопределенностью экономической конъюнктуры, которая вытекает из непостоянства спроса-предложения на товары, деньги, факторы производства, из многовариантности сфер приложения капиталов и разнообразия критериев предпочтительности инвестирования средств, из ограниченности знаний об областях бизнеса и коммерции и многих других обстоятельств.

Экономическое поведение предпринимателя при рыночных отношениях основано на выбираемой, на свой риск реализуемой индивидуальной программе предпринимательской деятельности в рамках возможностей, которые вытекают из законодательных актов. Каждый участник рыночных отношений изначально лишен заранее известных, однозначно заданных параметров, гарантий успеха: обеспеченной доли участия в рынке, доступа к производственным ресурсам по фиксированным ценам, устойчивости покупательной способности денежных единиц, неизменности норм и нормативов и других инструментов экономического управления.

Наличие предпринимательского риска – это, по сути дела, оборотная сторона экономической свободы, своеобразная плата за нее. Свободе одного предпринимателя сопутствует одновременно и свобода других предпринимателей, следовательно, по мере развития рыночных отношений в нашей стране будут возрастать неопределенность и предпринимательский риск.

Устранить неопределенность будущего в предпринимательской деятельности невозможно, так как она является элементом объективной действительности. Риск присущ предпринимательству и является неотъемлемой частью его экономической жизни.

2. Классификация предпринимательских рисков

Сложность классификации предпринимательских рисков заключается в их многообразии. С риском предприниматель сталкивается на разных этапах своей деятельности, и, естественно, причин возникновения конкретной рисковой ситуации может быть очень много. Обычно под причиной возникнове-

ния подразумевается какое-то условие, вызывающее неопределенность исхода ситуации. Для риска такими источниками являются: непосредственно хозяйственная деятельность, деятельность самого предпринимателя, недостаток информации о состоянии внешней среды, оказывающей влияние на результат предпринимательской деятельности. Исходя из этого, следует различать:

- риск, связанный с хозяйственной деятельностью;
- риск, связанный с личностью предпринимателя;
- риск, связанный с недостатком информации о состоянии внешней среды.

По сфере возникновения предпринимательские риски можно подразделить на внешние и внутренние. Источником возникновения внешних рисков является внешняя среда по отношению к предпринимательской фирме. Предприниматель не может оказывать на них влияние, он может только предвидеть и учитывать их в своей деятельности.

Таким образом, к внешним относятся риски, непосредственно не связанные с деятельностью предпринимателя. Речь идет о непредвиденных изменениях законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность; неустойчивости политического режима в стране, и других ситуациях, а соответственно и о потерях предпринимателей, возникающих в результате начавшейся войны, национализации, забастовок, введения эмбарго.

Источником внутренних рисков является сама предпринимательская фирма. Эти риски возникают в случае неэффективного менеджмента, ошибочной маркетинговой политики, а также в результате внутрифирменных злоупотреблений.

Основными среди внутренних рисков являются кадровые риски, связанные с профессиональным уровнем и чертами характера сотрудников фирмы.

С точки зрения длительности во времени предпринимательские риски можно разделить на кратковременные и постоянные. К группе кратковременных относятся те риски, которые угрожают предпринимателю в течение конечного, известного отрезка времени, например транспортный риск, когда убытки могут возникнуть во время перевозки груза, или риск неплатежа по конкретной сделке.

К постоянным рискам относятся те, которые непрерывно угрожают предпринимательской деятельности в данном географическом районе или в определенной отрасли экономики, например риск неплатежа в стране с несовершенной правовой системой или риск разрушений зданий в районе с повышенной сейсмической опасностью.

По степени правомерности предпринимательского риска могут быть выделены: оправданный (правомерный) и неоправданный (неправомерный) риски.

Все предпринимательские риски можно также разделить на две большие

группы в соответствии с возможностью страхования: страхуемые и нестрахуемые. Предприниматель может частично переложить риск на другие субъекты экономики, в частности обезопасить себя, осуществив определенные затраты в виде страховых взносов. Таким образом, некоторые виды риска, такие, как риск гибели имущества, риск возникновения пожара, аварий и др., предприниматель может застраховать.

Риск страховой – вероятное событие или совокупность событий, на случай наступления которых проводится страхование. В зависимости от источника опасности страховые риски подразделяются на две группы:

- риски, связанные с проявлением стихийных сил природы (погодные условия, землетрясения, наводнения и др.);
- риски, связанные с целенаправленными действиями человека.

К рискам, которые целесообразно страховать, относятся:

- вероятные потери в результате пожаров и других стихийных бедствий;
- вероятные потери в результате автомобильных аварий;
- вероятные потери в результате порчи или уничтожения продукции при транспортировке;
- вероятные потери в результате ошибок сотрудников фирмы;
- вероятные потери в результате передачи сотрудниками фирмы коммерческой информации конкурентам;
- вероятные потери в результате невыполнения обязательств субподрядчиками;
- вероятные потери в результате приостановки деловой активности фирмы;
- вероятные потери в результате возможной смерти или заболевания руководителя или ведущего сотрудника фирмы;
- вероятные потери в результате возможного заболевания, смерти или несчастного случая с сотрудником фирмы.

Существует еще одна группа рисков, которые не берутся страховать страховые компании, но при этом именно взятие на себя нестрахуемого риска является потенциальным источником прибыли предпринимателя. Но если потери в результате страхового риска покрываются за счет выплат страховых компаний, то потери в результате нестрахуемого риска возмещаются из собственных средств предпринимательской фирмы.

Следует выделить еще две большие группы рисков: статистические (простые) и динамические (спекулятивные). Особенность статистических рисков заключается в том, что они практически всегда несут в себе потери для предпринимательской деятельности. При этом потери для фирмы, как правило, означают и потери для общества в целом.

В отличие от статистического риска динамический риск несет в себе либо

потери, либо прибыль для фирмы. Поэтому их можно назвать «спекулятивными». Кроме того, динамические риски, ведущие к убыткам для отдельной фирмы, могут одновременно принести выигрыш для общества в целом. Поэтому динамические риски являются трудноуправляемыми.

3. Показатели риска и методы его оценки

Оценка рисков – процесс определения вероятности возникновения факторов риска – определенных событий или ситуаций, способных негативно повлиять на развитие проекта (бизнеса) и достижение запланированных результатов. Поэтому оценка рисков включает как определение нежелательных факторов и ситуаций, возникновение которых теоретически возможно (качественный анализ), так и оценку вероятности их возникновения (количественный анализ).

Качественная оценка рисков – процесс представления качественного анализа идентификации рисков по условиям возникновения и определение их воздействия на проект стандартными методами и средствами.

Задачей качественного анализа риска является выявление источников и причин риска, этапов и работ, при выполнении которых возникает риск, включая: определение потенциальных зон риска; выявление рисков, сопутствующих деятельности предприятия; прогнозирование практических выгод и возможных негативных последствий проявления выявленных рисков.

При качественной оценке применяются следующие методы: экспертный метод, метод анализа уместности затрат, метод аналогий.

Экспертный метод представляет собой обработку оценок экспертов, имеющих опыт реализации инновационных проектов по каждому виду рисков и определение интегрального уровня риска. К числу наиболее распространенных методов экспертных оценок относят метод Дельфи, метод балльных оценок, ранжирование, попарное сравнение.

Метод Дельфи – это метод прогноза, при котором проводится индивидуальный опрос экспертов с использованием анкет для выяснения их мнения относительно будущих гипотетических событий. Достоверность полученных оценок зависит от квалификации экспертов, независимости их суждений, методического обеспечения проведения экспертизы. Одним из показателей достоверности полученных значений является коэффициент конкордации (согласованности) мнений экспертов. Достоинства: простота расчетов, отсутствие необходимости в точной информации. Ограничения: субъективность оценок, требования к высокой квалификации экспертов.

Метод балльной оценки риска – построение обобщающего показателя на

основе ряда экспертно оцениваемых частных показателей (факторов) степени риска. Основные этапы: определение факторов риска; выбор обобщенного критерия и частных показателей; оценка обобщенного критерия степени риска инновационного проекта; выработка рекомендаций по управлению риском.

Ранжирование (ранкинг, рейтинг) – способ качественной оценки риска на основе формализации экспертных методов. Мягкая рейтинговая оценка – формирование списка наилучших объектов, без указания их приоритета. Непосредственное ранжирование – составление упорядоченного списка на основе расположения в определенном порядке (возрастания или убывания качеств) оцениваемых объектов и их среднеарифметического.

Попарное сравнение – сопоставление пар объектов и усреднение мнений экспертов. Ранжирование на основе балльной оценки сочетает в себе преимущества непосредственного ранжирования и ранговой корреляции. При этом список оцениваемых объектов может быть неограничен, выбирается число объектов, производится оценка в баллах, порядковому номеру присваивается соответствующее число баллов. Для получения окончательного упорядоченного списка ранжируемых объектов баллы складываются, а объекты располагаются в порядке возрастания или убывания баллов. Скоринг является рейтингом на основе системы показателей и балльной оценки.

Метод анализа иерархий – методологическая основа для решения задач выбора альтернатив посредством их многокритериального рейтингования.

Возможности метода заключаются в следующем:

1. Проблема принятия решения представляется в виде иерархически упорядоченных главной цели рейтингования возможных решений, нескольких групп однотипных факторов, влияющих на рейтинг, группы возможных решений, системы связей.

2. На основании собранных данных с помощью процедуры парных сравнений определяется приоритетность объектов методом собственного вектора.

3. Разработаны процедуры согласования для определения наиболее противоречивых данных.

4. Применяется специальный алгоритм для расчета итогового рейтинга – набора приоритетов альтернативных решений с особыми свойствами.

5. Определяется важность учета мнения.

6. Метод позволяет оценить устойчивость принимаемого решения.

Недостатки метода:

1) процедура парных сравнений может давать противоречивые результаты;

2) трудоемкость расчетов;

3) отсутствие средств для проверки достоверности данных;

4) невозможность применения внутренних средств для интерпретации рейтингов.

Метод анализа уместности затрат ориентирован на выявление потенциальных зон риска, связанных с влиянием основных факторов: первоначальной недооценкой стоимости проекта; изменением границ проектирования, обусловленным непредвиденными обстоятельствами; различием в производительности фактической и проектной; увеличением стоимости проекта вследствие инфляции или изменения налогового законодательства.

Эти факторы могут быть детализированы, на базе типового перечня составляется подробный контрольный перечень возможного повышения затрат по статьям для каждого варианта проекта или его элементов. Процесс утверждения финансирования разбивается на стадии, которые должны быть связаны с проектными фазами и учитывать дополнительную информацию, поступающую по мере разработки проекта. На каждой стадии утверждения может приниматься решение о прекращении инвестиций.

Метод аналогии представляет собой разработку стратегии управления риском конкретного инновационного проекта на основе анализа базы данных о реализации аналогичных проектов и условий их реализации. Такая оценка проектов после их завершения практикуется Всемирным банком. Сложность метода состоит в правильном подборе аналога, т. к. отсутствуют формальные критерии, качественных различиях проектов и ситуаций, в невозможности оценить точность, с которой уровень риска аналогичного проекта можно принять за риск оцениваемого, в отсутствии методических разработок оценки риска.

Задача методов ***количественного анализа*** заключается в измерении влияния изменений факторов риска на эффективность проекта. Количественная оценка риска, то есть численное определение размеров отдельных рисков и риска проекта в целом, сложнее качественной. Сначала все риски измеряют в единицах, свойственных каждому из них, затем – в денежных единицах и, наконец, оценивают риск проекта в целом. В ряде случаев определяются вероятности наступления рисковых событий и их последствий, проводится количественная оценка уровня риска, определяется допустимый в данной ситуации уровень риска.

В экономической литературе, посвященной проблеме риска, встречается много различных количественных методик оценки риска инвестиционных проектов. Все исследования можно условно разделить на:

- статистические методики;
- аналитические методы оценки.

Задача статистических методов – на основе статистического исследования

имеющихся данных о проекте определить вероятности наступления неблагоприятных событий. То есть, в данном случае риски по проекту оцениваются с использованием показателей среднеквадратического отклонения, дисперсии, коэффициента вариации, а результаты их влияния – на основании средних ожидаемых значений исследуемых показателей.

В зависимости от глубины анализа возможны исследование и оценка отдельных неблагоприятных событий, но более корректным является представление о неблагоприятном событии как интегральной (многопараметрической) величине, определенной на основе частных рисков.

К преимуществам статистических методов анализа относятся несложность математических расчетов.

Недостатком данного метода является необходимость большой выборки для объективного и достоверного анализа.

Аналитические методы состоят в построении детерминированных и вероятностных аналитических моделей риска. Они включают в себя:

• метод имитационного моделирования Монте-Карло.

• метод построения «дерева решений»;

• анализ чувствительности;

• метод корректировки отдельных параметров проекта.

Метод Монте-Карло. Данная методика позволяет оценить риски путем создания случайных сценариев развития проекта. Результат анализа риска выражается не одним показателем значения эффективности (NPV, IRR), а в виде вероятностного распределения всех возможных значений этого показателя, т. е. инвестор с будет обладать полным набором данных, характеризующих риск проекта на основе которого он сможет принять взвешенное решение о финансировании.

Моделирование производится с помощью специального программного обеспечения – математическая модель определения какого-либо финансового показателя подвергается ряду имитационных прогонов с помощью компьютера. Процесс имитации осуществляется таким образом, чтобы случайный выбор значений из определенных вероятностных распределений не нарушал существования известных или предполагаемых отношений корреляции среди переменных. Результаты имитации собираются и анализируются статистически для того, чтобы оценить меру риска.

Метод «дерева решений». Метод «дерева решений» используется для анализа рисков проектов, обладающих конечным и ограниченным числом вариантов развития. Он полезен в ситуациях, когда имеют место несколько последовательных решений, причем последующие решения основываются на результатах предыдущих. «Дерево решений» представляется в виде графа,

вершины – частные состояния, в которых возникает необходимость выбора, а ветви дерева – различные события, которые могут иметь место в каждом частном состоянии. Каждой ветви присваиваются различные числовые характеристики (величина платежа, финансового потока и вероятность его осуществления).

Данный метод обычно используется для анализа рисков тех проектов, которые имеют конечное (относительно небольшое) количество вариантов развития. Чаще всего он применяется в проектах при реализации, которых финансирование средств происходит поэтапно в течение длительного времени, что является нетипичной ситуацией применительно к инвестированию в объекты недвижимости.

Анализ чувствительности. Анализ чувствительности (уязвимости) критериев эффективности проекта (sensivity analysis) —наиболее часто используемый количественный метод оценки рисков. Он позволяет проанализировать, влияние заданного фактора на значение критерия эффективности инвестиционного проекта (NPV, IRR и др.). Использование данного метода помогает охарактеризовать степень устойчивости проекта к возможным изменениям условий реализации и выявить наименее и наиболее рискованные для проекта факторы.

Анализ чувствительности является, по сути, однофакторным анализом. Базой при отборе факторов для анализа чувствительности являются результаты качественных методов.

Преимуществами метода анализа чувствительности критериев эффективности проекта являются – простота расчетов, объективность, теоретическая прозрачность и наглядность результатов. Помимо однофакторности, к недостаткам методики можно отнести субъективность полученных результатов из-за использования экспертного метода.

Сценарный метод. Анализ сценариев представляет собой развитие метода анализа чувствительности инвестиционного проекта. В отличие от предыдущего он является многофакторным, т. е. представляет собой одновременное изменение всей группы факторов проекта, проверяемых на риск. Важным преимуществом этой методики является тот факт, что отклонения параметров рассчитывают с учетом их взаимозависимостей (корреляции). Сценарный анализ позволяет инвесторам оценить доходность по каждому из сценариев и вероятность развития событий по каждому из них. Он позволяет учесть такие факторы как:

• сроки строительства и выполнение других работ;

• учитывается среднее увеличение стоимости проекта, обусловленное ошибками проектной организации, пересмотром проектных решений в ходе

строительства и непредвиденными расходами;

• учитывается запаздывание платежей, неритмичность поставок сырья и материалов, допускаемые персоналом нарушения технологии и т. п.;

• увеличение нормы дисконта.

В зависимости от результатов анализа рисков, и с учетом склонности к риску инвестор, принимает решение принять, изменить или отклонить проект. Таким образом, успешно проведенный анализ рисков проекта данной методикой позволяет эффективно анализировать риски инвестиционного проекта.

4. Основные способы снижения риска

Высокая степень риска проекта приводит к необходимости поиска путей ее искусственного снижения. В практике управления проектами применяют следующие способы снижения риска:

- диверсификацию;
- распределение риска между участниками проекта (передача части риска соисполнителям);
- страхование;
- хеджирование;
- резервирование средств.
- покрытие непредвиденных расходов.

Рассмотрим каждый из перечисленных способов снижения риска.

Диверсификация: Под диверсификацией понимается инвестирование финансовых средств в более чем один вид активов, т. е. это процесс распределения инвестируемых средств между различными объектами вложения, которые непосредственно не связаны между собой. Фирма в своей хозяйственной деятельности, предвидя падение спроса или заказов на основной вид работ, готовит запасные фронты работ или переориентирует производство на выпуск другой продукции.

Применение фирмой диверсифицированного портфельного подхода на рынке ценных бумаг (комбинация разнообразных ценных бумаг) позволяет максимально снизить вероятность недополучения дохода. Диверсификация предусматривает два основных способа управления рисками – активный и пассивный.

Активное управление представляет собой составление прогноза размера возможных доходов по основной хозяйственной деятельности от реализации нескольких инвестиционных проектов.

Пассивное управление предусматривает создание неизменного рынка то-

варов с определенным уровнем риска и стабильное удерживание своих позиций в отрасли. Пассивное управление характеризуется низким оборотом, минимальным уровнем концентрации объемов работ.

Распределение риска между участниками проекта. Обычная практика распределения риска заключается в том, чтобы сделать ответственным за риск того участника проекта, который в состоянии лучше всех рассчитывать и контролировать риски. Однако часто бывает так, что именно этот партнер недостаточно крепок в финансовом отношении, чтобы преодолеть последствия действия рисков.

Фирмы-консультанты, поставщики оборудования и даже большинство подрядчиков имеют ограниченные средства для компенсации риска, которые они могут использовать, не подвергая опасности свое существование.

Как и анализ риска, его распределение между участниками проекта может быть качественным и количественным.

Качественное распределение риска подразумевает, что участники проекта принимают ряд решений, которые либо расширяют, либо сужают диапазон потенциальных инвесторов. Чем большую степень риска участники намереваются возложить на инвесторов, тем труднее участникам проекта привлечь к финансированию проекта опытных инвесторов.

Поэтому участникам проекта рекомендуется при ведении переговоров проявлять максимальную гибкость в вопросе о том, какую долю риска они согласны на себя принять. Желание обсудить вопрос о принятии на себя участниками проекта большей доли риска может убедить опытных инвесторов снизить свои требования.

Страхование. Все риски делятся на страхуемые и не страхуемые. Страхуемый риск имеет математически выраженную вероятность возникновения ущерба в результате заранее оговоренного неблагоприятного события, которая может быть рассчитана на основе статистических данных.

Перечень страхуемых рисков составляет объем страховой ответственности по договору страхования. Его выражают страховой суммой договора. Цена риска в денежном выражении составляет тарифную ставку, обычно рассчитываемую на какую-то величину (например, на 100 руб.) страховой суммы и в процентах (промилле) к абсолютной величине.

Предпринимательская деятельность и страхование – тесно взаимосвязанные категории рыночного хозяйства. Результатом предпринимательской деятельности является получение прибыли, увеличение вложенного в бизнес капитала, поэтому важное значение приобретает страхование на случай возможной потери ожидаемой прибыли.

Причины, вызывающие потерю или недополучение прибыли, можно раз-

делить на две группы:

1) нарушение процесса производства при наступлении стихийных бедствий, аварий и других событий;

2) изменение рыночной конъюнктуры, срыв или частичное невыполнение контрактов поставщиками и (или) потребителями продукции и т. п.

Обе группы факторов должны попадать в сферу страхования.

Страхование от ущерба, вызванного остановкой производства вследствие различных причин, практикуют во многих зарубежных странах. Страхование от перерывов в производстве по сути своей дополняет страхование основных и оборотных средств, поскольку перерыв в производстве чаще всего бывает вызван гибелью или повреждением этих средств.

Подлежащий страхованию ущерб от приостановки производства складывается из трех составных частей:

1) расходов, произведенных за время остановки производства;

2) недополученной прибыли (упущенная прибыль);

3) дополнительных затрат, понесенных в целях сокращения ущерба.

Упущенную прибыль рассчитывают путем умножения объема продукции, не произведенной за время простоя, на норму прибыли на единицу продукции. При этом размер не произведенной продукции следует исчислять как разницу между объемом продукции, который мог бы быть выпущен за период остановки исходя из производственной программы, и объемом продукции, выпущенной в результате налаживания производства на других объектах.

Ставки страховых взносов устанавливают в процентах к стоимости выпускаемой продукции (при отсутствии страхового случая), как правило, на годичный период.

Страхование рисков, связанных с внедрением новых технологий и новой техники, можно разделить на два вида:

1) страхование самой техники, установок, технологических линий и т. п. на случай их вывода из строя, нарушения работы, гибели (защита от прямых убытков);

2) страхование от непредвиденных неблагоприятных последствий, вызванных внедрением технических и технологических новинок, или их разрушения, остановок и т. п. (защита от косвенных убытков в виде дополнительных расходов и неполученной прибыли).

Оба названных вида страхования являются самостоятельными, однако оправдано их одновременное проведение. Объектом страхования выступают машины, технические и технологические установки, которые после окончания испытаний и пробного пуска признаны годными к работе. Особенность данного страхования состоит в том, что возмещают потери, возникшие по

вине отдельных лиц. Убытки подлежат возмещению, если они возникли в результате случайной ошибки или непреднамеренных действий лиц, которые имели необходимую профессиональную подготовку для работы с новой техникой или технологией. Если же к управлению современными технологическими установками были допущены неподготовленные работники, то возникновение убытков нельзя считать непредвиденными обстоятельствами.

Страхование технических и технологических рисков не предусматривает покрытие убытков от пожаров, взрывов, стихийных бедствий, поскольку они включены в ответственность по страхованию основных и оборотных фондов предприятий.

Страхование валютных рисков в определенной мере имеет те же предпосылки, что и страхование биржевых рисков, но в большей части обусловлено специфическими условиями внешнеэкономических связей. Оно необходимо, прежде всего, для возмещения следующих возможных потерь:

1) затрат, связанных с производством экспортной продукции, при отказе от нее зарубежного импортера по каким-либо причинам;

2) убытков от платежа за поставленные товары и оказанные услуги в случае ухудшения финансового положения, банкротства иностранного партнера или вследствие политических событий в какой-либо из стран;

3) убытков от изменения курса валюты платежа за период от заключения контракта до его исполнения.

Объектом страхования коммерческих рисков выступает коммерческая деятельность страхователя, предусматривающая инвестирование денежных и других ресурсов в какой-либо вид производства работ или услуг и получение от этих вложений через определенный срок дохода.

Назначение страхования коммерческих рисков состоит в том, чтобы возместить страхователю возможные потери, если через определенный период застрахованные операции не дадут предусмотренной окупаемости. Страховое возмещение определяют как разницу между страховой суммой и фактическими финансовыми результатами от застрахованной предпринимательской деятельности.

Хеджирование. Для осуществления разных методов страхования валютного и процентного рисков в банковской, биржевой и коммерческой практике используется хеджирование (от англ. hedge - ограждать).

Хеджирование – это процесс страхования риска от возможных потерь путем переноса риска изменения цены с одного лица на другое.

Сделки, предметом которых является поставка актива, в будущем называются срочными. Сделки, имеющие своей целью немедленную поставку актива, называются слоговыми (кассовыми).

Первое лицо называют хеджером, второе – спекулянтом. На срочном рынке присутствует и третий участник – арбитражер. Арбитражер – это лицо, извлекающее прибыль за счет одновременной купли-продажи одного и того же актива на разных рынках, если на них наблюдаются разные цены. Контракт, который служит для страховки от рисков изменения курсов (цен), называется «хедж».

Хеджирование способно оградить хеджера от потерь, но в то же время лишает его возможности воспользоваться благоприятным развитием конъюнктуры. Хеджирование осуществляется с помощью заключения срочных контрактов: форвардных, фьючерсных и опционных.

Форвардный контракт – это соглашение между двумя сторонами о будущей поставке предмета контракта, которое заключается вне биржи и обязательно для исполнения.

Фьючерсный контракт – это соглашение между двумя сторонами о будущей поставке предмета контракта, которое заключается на бирже, а его исполнение гарантируется расчетной палатой биржи.

Опционный контракт – это соглашение между двумя сторонами о будущей поставке предмета контракта, которое заключается как на бирже, так и вне биржи и предоставляет право одной из сторон исполнить контракт или отказаться от его исполнения.

Предметом соглашения могут выступать различные активы - валюта, товары, акции, облигации, индексы и другое.

Резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов. Создание резерва средств на покрытие непредвиденных расходов представляет собой один из способов управления рисками, предусматривающий установление соотношения между потенциальными рисками, влияющими на стоимость проекта, и размером расходов, необходимых для преодоления сбоев в выполнении проекта.

Основной проблемой при создании резерва на покрытие непредвиденных расходов является оценка потенциальных последствий рисков.

При определении суммы резерва на покрытие непредвиденных расходов необходимо учитывать точность первоначальной оценки стоимости проекта и его элементов в зависимости от этапа проекта, на котором проводилась эта оценка.

5. Предпринимательская тайна

Предпринимательская тайна – это охраняемое законодательством право предприятия, предпринимателя на засекречивание сведений (ограничение

доступа к сведениям) о деятельности фирмы, предприятия, распространение которых могло бы нанести ущерб ее интересам. Предприятие и предприниматели имеют право хранить в тайне информацию обо всех сторонах своей деятельности, распространение которой ослабляет их позиции на рынке и которая представляет интерес для конкурентов.

Предпринимательская тайна – это, прежде всего, производственная тайна, результаты научно-исследовательских, проектно-конструкторских, технологических исследований и конкретных, частных решений вспомогательных задач, возникающих в процессе производства. Это могут быть сведения о технике и технологии производства, проектируемых и подготавливаемых к выпуску новых видах продукции, их себестоимости, предполагаемой цене, организации производства. Это также специальные технические решения, относящиеся к методам управления конкретными производственными (экономическими) процессами. Наконец, собственно коммерческий аспект тайны связан с подготовкой и проведением сделки ее участниками.

Коммерческая тайна является собственностью предприятия. Цель ее – обеспечивать предприятию экономические преимущества в конкурентной борьбе. Информация, составляющая коммерческую тайну, должна отвечать ряду таких требований, как:

1. Открытое использование информации связано с ущербом для предприятия.

2. Информация не является общеизвестной или общедоступной на законных основаниях.

3. Предприятие сможет осуществить надлежащие меры по сохранению конфиденциальности по соображениям экономической или иной выгоды.

4. Информация нуждается в защите, так как она не является государственным секретом и не защищена авторским и патентным правом.

5. Сокрытие этих сведений не наносит ущерба обществу.

Становление рыночных механизмов функционирования экономики обусловливает восстановление права на коммерческую тайну. Это диктуется необходимостью защитить предприятия и организации от недобросовестных конкурентов, безвозмездного пользования продуктами интеллектуальной деятельности: изобретениями, инновациями, компьютерными программами, управленческими решениями.

В соответствии с законодательством предприятие имеет право не предоставлять государственным органам информацию, содержащую коммерческую тайну. Перечень сведений, составляющих коммерческую тайну, определяется руководителем предприятия.

Коммерческую тайну представляет информация:

•торговых отношений фирмы;
•организации и размерах оборота средств;
•состоянии рынков сбыта;
•банковских операций;
•поставщиках и потребителях;
•заключенных контрактах;
•формировании цен на товар;
•содержании патентов;
•структуре капиталов;
•планах инвестиций;
•размерах доходов и объемах производства.

Производственная тайна охраняет информацию о:
•способах производства и технологии;
•организации труда;
•технических открытиях и изобретениях;
•целях и характере исследовательских работ.

Деловая информация касается:

финансов предприятия (финансовая отчетность, состояние расчетов с клиентами, задолженность, кредиты, платежеспособность, доход, себестоимость продукции);

стратегических и тактических планов развития производства, в т. ч. использования новых технологий, изобретений, ноу-хау;

планов и объемов реализации продукции (планы маркетинга, характер и объем торговых операций уровень цен, складские запасы);

анализ конкурентоспособности своей продукции, эффективности экспорта и импорта, предполагаемого времени выхода на рынок;

планов рекламной деятельности;

списков торговых и других клиентов, посредников, конкурентов, сведений о взаимоотношениях с ними, их финансового положения, условий контрактов;

методов и организации управления;

собственной оценки, характера и репутации персонала предприятия, системы организации труда.

Тема 10. КУЛЬТУРА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

1. Сущность культуры предпринимательства

Культура предпринимательства – это определенная, сложившаяся сово-

купность принципов, приемов, методов осуществления предпринимательской деятельности субъектами в соответствии с действующими в стране (обществе) правовыми нормами (законами, нормативными актами), обычаями делового оборота, этическими и нравственными правилами, нормами поведения при осуществлении цивилизованного бизнеса.

Как известно, предпринимательская деятельность – это свободная деятельность дееспособных граждан и(или) их объединений. Но экономическая свобода в осуществлении предпринимательской деятельности не означает, что ее участники свободны от неисполнения установленных принципов и методов регулирования предпринимательской деятельности. Государство устанавливает определенные преграды для ограничения проявления всемерной экономической свободы отдельными представителями предпринимательской деятельности во имя защиты интересов и экономической свободы других участников предпринимательства и других субъектов рыночной экономики, общества в целом.

Культура предпринимательства означает, что самостоятельность и экономическая свобода субъектов предпринимательской деятельности противоречат их неоправданной инициативе.

Первым всеобщим элементом культуры предпринимательской деятельности является ее законность. Вторым элементом – строгое выполнение обязательств и обязанностей, вытекающих из правовых актов, договорных отношений и совершаемых законных сделок, из обычаев делового оборота, что проявляется в ненанесении не только имущественного, но и морального вреда партнерам, конкурентам, потребителям, наемным работникам.

Следующим важным элементом культуры предпринимательства является честное ведение его субъектами своего бизнеса. Честное отношение к людям, потребителям, партнерам, государству – это действительно ведущий признак культуры предпринимательства.

Важно также соблюдение предпринимателями общих этических норм, включающих профессиональную этику, этические кодексы фирмы, общепринятые правила осуществления бизнеса, уровень культуры и воспитания предпринимателей, степень их притязаний, соблюдение обычаев и нравов, действующих в обществе, уровень знаний, необходимых для осуществления законного бизнеса и др.

Культура предпринимательства как проявление правовых и этических критериев (норм) включает следующие отношения: с государством, с обществом, с потребителями, со служащими, с партнерами, с конкурентами и другими хозяйствующими субъектами, а также соблюдение действующих правовых актов, стандартов, правил, норм, прямо или косвенно влияющих на

развитие предпринимательства.

Предпринимательская деятельность направлена на систематическое извлечение прибыли, но не всяческими путями и методами, а только на законных основаниях. Культура предпринимательства означает, что предприниматели, создав собственное дело, осуществляют законный бизнес и получают доход (прибыль) на законных основаниях.

Формирование культуры предпринимательства определяется многими факторами, среди которых первые места занимают цивилизованная внешняя предпринимательская среда, общественный и государственный менталитет, реально действующие правовые нормы, устанавливающие права, обязанности, ответственность предпринимателей, защищающие их от агрессивной окружающей среды, и, конечно, сам предприниматель и его корпоративная культура.

2. Культура предпринимательских организаций

Культура предпринимательства в целом зависит от формирования культуры предпринимательских организаций, культуры самих предпринимателей, от предпринимательской этики, делового этикета и многих других элементов, в целом составляющих такое понятие, как культура.

Схематично возникновение культуры предпринимательской организации и дальнейшее ее формирование можно представить следующим образом (рис. 11):

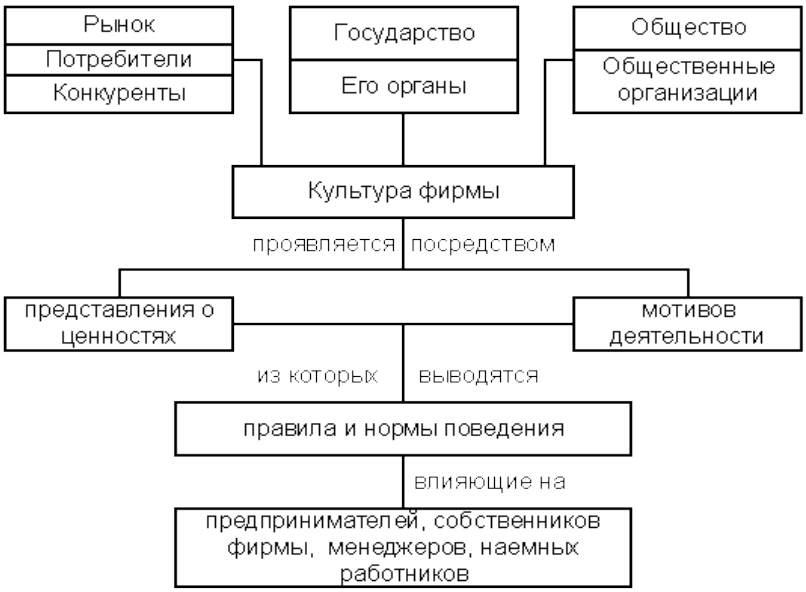


Рис. 11. Возникновение и формирование культуры предпринимательской организации

Культура фирмы, как правило, определяется следующими внутренними факторами:

- предметом предпринимательской деятельности, осуществляемым бизнесом;
- организацией предпринимательской деятельности;
- мотивацией собственника фирмы и служащих;
- уровнем управленческой культуры, механизмом взаимоотношений руководителей фирмы и наемных работников;
- наличием особого стиля управления, который способствует достижению ведущих позиций на рынке;
- созданием таких условий деятельности служащих, которые способствуют осознанию их полной причастности к результатам деятельности фирмы;
- наличием набора четких, определенных представлений о ценностях, к которым стремится фирма;
- высокой профессиональной компетентностью руководителей фирмы, менеджеров и сотрудников и возможностью их обучения;
- достижением высокого качества и интенсивности труда сотрудников с соответствующим материальным вознаграждением;
- ориентацией деятельности фирмы на высокую эффективность и качество предлагаемых товаров и услуг;
- хорошо организованным сервисным обслуживанием продукции у потребителей;
- высокой культурой производства, внедрением новых технологий, обеспечивающих необходимый уровень качества товаров и услуг;
- созданием необходимых санитарно-гигиенических и безопасных условий труда;
- обеспечением здорового морального климата в фирме и др.

Формирование такой корпоративной культуры наряду с другими факторами обеспечивает предпринимательский успех.

3. Предпринимательская этика и этикет

Предпринимательская этика – одна из сложных проблем формирования культуры цивилизованного предпринимательства, т. к. этика вообще – это учение и практика поведения индивидуумов (граждан) в соответствии с идеями о должном, о добре и в виде идеалов, моральных принципов и норм поведения.

Предпринимательская деятельность, как и любая экономическая, хозяйственная, профессиональная деятельность дееспособных граждан, имеет правовые и этические критерии, нормы, правила поведения, отступление от ко-

торых грозит субъектам предпринимательской деятельности негативными последствиями. Право нормы поведения предпринимателей и организаций устанавливаются законами и нормативными актами, невыполнение которых грозит серьезными мерами наказания, вплоть до банкротства и лишения свободы. Поэтому очень важным условием развития цивилизованного предпринимательства является не только принятие законов, регулирующих предпринимательскую деятельность, но и формирование правовой культуры.

Этические нормы в предпринимательстве представляют собой совокупность признаков поведения граждан, осуществляющих предпринимательскую деятельность в различных сферах экономики, направленную на удовлетворение потребностей рынка, конкретных потребителей, общества и государства. Предпринимательская этика базируется на общих этических нормах и правилах поведения, сложившихся в стране, в мире, а также на профессиональной этике, проявляющейся в той или иной сфере деятельности. В связи с общеэтическими нормами поведения граждан предпринимательская этика неразрывно связана с такими понятиями, как честность, совесть, авторитет, благородство, вежливость, честолюбие, самолюбие, бесстыдство, лицемерие, злорадство, злословие, месть, коварство, грубость, и с другими понятиями. Как видно, одни понятия связаны с положительными (позитивными) принципами и чертами поведения, а другие - с отрицательными (негативными). Только неполное перечисление характерных черт поведения отдельных предпринимателей свидетельствует о комплексном понятии предпринимательской этики, которая, как правило, должна базироваться на общечеловеческих, общегуманных принципах, на общих принципах осуществления рискового, новаторского, инновационного, компетентного, законного, честного предпринимательства в противоположность рутинному, незаконному, некомпетентному бизнесу.

На формировании предпринимательской этики сказываются формы общественного сознания (менталитета) и общественных отношений, направленных на утверждение самоценности гражданина как предпринимателя, проявление его лучших человеческих качеств, экономической свободы, его ответственности перед потребителями, обществом.

Этические проблемы предпринимателей постоянно возникают и разрешаются, в первую очередь, с потребителями, при этом государство защищает интересы потребителей. Этические отношения предпринимателей как собственников дела связаны с наемными работниками. Эти отношения оказывают особое влияние на уровень предпринимательского успеха. Важное значение в развитии цивилизованного предпринимательства имеют отношения с хозяйствующими партнерами, конкурентами, обществом. Предпринимательль-

ская этика проявляется в таких категориях, как верность данному слову, принятому на себя обязательству, моральной ответственности за невыполнение установленных правовыми нормами обязанностей.

Чтобы овладеть навыками корректного поведения, нужно соблюдать:

- правила представления и знакомства;
- правила проведения деловых контактов;
- правила поведения на переговорах;
- требования к внешнему облику, манерам, деловой одежде;
- требования к речи;
- культуру служебных документов и другие элементы предпринимательского этикета, который является составной частью предпринимательской этики.

Предпринимательский этикет представляет собой совокупность правил поведения предпринимателя, регулирующих его внешние проявления с окружающим миром, с другими предпринимателями, конкурентами, сотрудниками, со всеми индивидуумами, с которыми предприниматель контактирует не только при осуществлении своего бизнеса, но в любой жизненной ситуации.

1.4. Темы реферативных работ

1. Сущность малого бизнеса и его значение в современных условиях.
2. Развитие малого предпринимательства в Беларуси.
3. Государственная поддержка малого бизнеса в Беларуси.
4. Проблемы и перспективы развития малого бизнеса в Беларуси.
5. Правовые основы лизинга в Республике Беларусь.
6. Франчайзинг как смешанная форма крупного и мелкого предпринимательства.
7. Классификаций предпринимательских решений.
8. Структура процесса принятия предпринимательского решения.
9. Содержание внутрифирменного предпринимательства.
10. Цели внутрифирменного предпринимательства.
11. Трансфертные цены в осуществлении внутрифирменного предпринимательства.
12. Основные направления оптимизации структуры предпринимательской деятельности.
13. Классификация инноваций.
14. Оценка инновационных проектов.
15. Измерение в оценке социальных последствий проекта.
16. Страхование рисков.
17. Культура предпринимательской организации.
18. Сущность деловой этики предпринимателя.
19. Новаторская деятельность предпринимателя.
20. Взаимодействие предпринимателей с кредитными организациями.
21. Консультационные услуги: сущность и этапы.
22. Рисковое предпринимательство.
23. Коммерческая тайна в предпринимательстве.
24. Реклама в предпринимательской деятельности
25. Технопарки и наукоемкие технологии в Республике Беларусь.
26. Роль местных властей в создании условий для устойчивого развития малого бизнеса.
27. История развития предпринимательства в Беларуси.

2. ПРАКТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

2.1. Тематический план практических занятий

ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН
проведения практических занятий по учебной дисциплине
«Организация предпринимательской деятельности»
для студентов дневной полной формы обучения
специальности 1-25 01 08 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

№ п.п.	Тема (содержание)	Количество часов
1	Общая характеристика предпринимательской деятельности	2
2	Организационно-правовые формы организаций в аграрной сфере	4
3	Порядок государственной регистрации и ликвидации предпринимательской деятельности	4
4	Основные этапы организации предпринимательских структур	4
5	Обоснование решения об организации нового производства на действующем предприятии	2
6	Финансирование и инвестирование предпринимательства	4
7	Цены и ценообразование в предпринимательской деятельности	2
8	Налогообложение предпринимательской деятельности	4
9	Оценка деятельности предпринимательской организации	2
Итого		**28**

ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН
проведения практических занятий по учебной дисциплине
«Организация предпринимательской деятельности»
для студентов дневной полной формы обучения
специальности 6-05-0411-01 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

№ п.п.	Тема (содержание)	Количество часов
1	Общая характеристика предпринимательской деятельности	2
2	Организационно-правовые формы организаций в аграрной сфере	4
3	Порядок государственной регистрации и ликвидации предпринимательской деятельности	4
4	Основные этапы организации предпринимательских структур	4
5	Обоснование решения об организации нового производства на действующем предприятии	2
6	Финансирование и инвестирование предпринимательства	4
7	Цены и ценообразование в предпринимательской деятельности	4
8	Налогообложение предпринимательской деятельности	4
9	Оценка деятельности предпринимательской организации	2
Итого		**34**

ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН
проведения практических занятий по учебной дисциплине
«Организация предпринимательской деятельности»
для студентов дневной полной формы обучения
специальности 6-05-0411-02 «Финансы и кредит»

№ п.п.	Тема (содержание)	Количество часов
1	Общая характеристика предпринимательской деятельности	2
2	Организационно-правовые формы организаций в аграрной сфере	4
3	Порядок государственной регистрации и ликвидации предпринимательской деятельности	4
4	Основные этапы организации предпринимательских структур	4
5	Обоснование решения об организации нового производства на действующем предприятии	2
6	Финансирование и инвестирование предпринимательства	4
7	Цены и ценообразование в предпринимательской деятельности	4
8	Налогообложение предпринимательской деятельности	4
9	Оценка деятельности предпринимательской организации	4
10	Риск в предпринимательской деятельности	2
Итого		**34**

2.2. Методические материалы для проведения практических занятий

Тема 1. Общая характеристика предпринимательской деятельности

Цель практической работы: сформировать умение оценить личностные и деловые качества человека, решившего заниматься предпринимательством.

Содержание практической работы: ознакомление с толкованием понятий, которые характеризуют личностные и деловые качества человека вообще и предрасположенного к предпринимательству, оценка собственных деловых и личностных черт и качеств для занятия аграрным предпринимательством.

Задание 1.1. С помощью тестирования определить личностные характеристики предпринимателя, а также свои предрасположенности и готовность к будущей предпринимательской деятельности.

Для этого надо вначале ознакомиться с целью тестирования, содержанием тестов и вариантами ответов.

Основу личности будущего предпринимателя составляет его *характер,* который рассматривается как совокупность всех психических и духовных свойств человека, обнаруживающихся в его поведении. По своему характеру человек может быть сильный, волевой, слабовольный.

Тест 1.1. *Каков ваш характер*

Выберите вариант ответа на каждый поставленный вопрос. Затем по шкале оценки ответов подсчитайте сумму баллов.

1. Часто ли вы задумываетесь над тем, какое влияние оказывают ваши поступки на окружающих:
   а)очень редко;
   б)редко;
   в)достаточно редко.
2. Случается ли вам из-за своего упрямства и наперекор другим говорить что-либо такое, во что вы сами не верите?
   Да ___ Нет ____
3. Какие из перечисленных качеств вы более всего цените в людях:
   а)настойчивость;
   б)широту мышления;
   в)эффектность, умение «показать себя».
4. Имеете ли склонность к педантизму, буквоедству, излишней строгости при выполнении мелочных и формальных требований?
   Да ___ Нет ____
5. Быстро ли забываете о неприятностях, которые случились с вами?
   Да ___ Нет _____
6. Гордитесь ли вы своими достигнутыми успехами?
   Да ___ Нет _____
7. Находясь в кругу лиц, хорошо вам известных, вы стараетесь:
   а)сохранить тон, принятый в этом кругу;
   б)оставаться самим собой.
8. Приступая к трудному для вас заданию, стараетесь ли не думать об ожидающих вас трудностях?

Да ___ Нет _____

9. Какое из перечисленных ниже определений, по вашему мнению, более всего подходит вам:
   а)мечтатель;
   б)«рубаха-парень»;
   в)усерден в труде;
   г)пунктуален, аккуратен в быту;
   д)философ (в широком смысле этого слова);
   е)суетливый человек.
10. При обсуждении того или иного вопроса:
   а) высказываете свою точку зрения, хотя она, быть может, отличается от мнения большинства обсуждающих лиц;
   б) считаете, что в данной ситуации лучше промолчать, хотя и имеете свою точку зрения;
   в) поддерживаете большинство, оставаясь при своем мнении;
   г) не утруждаете себя раздумьями и принимаете точку зрения, которая преобладает.
11. Какое чувство вызывает у вас вызов к руководителю по работе:
   а) раздражение;
   б) тревогу;
   в) озабоченность;
   г) равнодушие.
12. Если в пылу полемики ваш оппонент «сорвется» и допустит личный выпад против вас, как вы поступите:
   а) ответите ему в том же тоне;
   б) проигнорируете этот факт, не обратив внимания;
   в) демонстративно оскорбитесь;
   г) предложите сделать перерыв, попить кофе.
13. Если ваша работа забракована, это вызывает у вас:
   а) досаду;
   б) стыд;
   в) гнев.
14. Если вы попадаете впросак, кого стараетесь винить в первую очередь:
   а) себя;
   б) «фатальное невезение»;
   в) прочие «объективные обстоятельства».
15. Не кажется ли вам, что окружающие вас люди (руководители, коллеги или подчиненные) недооценивают ваши способности, знания, опыт и умения?
   Да _ _ Нет ____
16. Если ваши друзья или коллеги начали над вами подтрунивать, то вы:
   а) злитесь на них;
   б) оправдываетесь, стараетесь скрытно уйти;
   в) не раздражаясь, начинаете подыгрывать им;
   г) отвечаете смехом и, как говорится, «ноль внимания»;
   д) в душе негодуете, но делаете безразличный вид и даже улыбаетесь.
17. Если вы спешите и вдруг на обычном месте не находите свой портфель (зонтик, перчатки, галстук и т.п.), то вы:
   а) молча будете продолжать поиск;

б) ворча, будете искать, обвиняя при этом своих домочадцев или сослуживцев в беспорядке;

в) уйдете без нужной вам вещи.

18. Что, скорее всего, выведет вас из равновесия, будет сильно раздражать:

а) длинная очередь в кассу, за получением товара и т.п.;

б) толчея в общественном транспорте;

в) необходимость приходить в определенное место несколько раз по одному и тому же вопросу.

19. Закончив спор, продолжаете ли вы вести его мысленно, приводя все новые и новые аргументы и факты в защиту своей точки зрения?

Да_____ Нет ____

20. Если для выполнения срочной работы вам представится возможность взять себе соисполнителя или помощника, то какого из возможных кандидатов вы выберете:

а) исполнительного, но безынициативного;

б) знающего, но спорщика и упрямца;

в) одаренного человека, но с ленцой.

Шкала оценки ответов

1.	а - 0	б - 1	в - 2			
2.	Да - 0	Нет - 1				
3.	а - 2	б - 1	в - 0			
4.	Да - 2	Нет - 0				
5.	Да - 0	Нет - 2				
6.	Да - 2	Нет - 0				
7.	а - 2	б - 0				
8.	Да - 0	Нет - 2				
9.	а - 0	б - 1	в - 2	г - 3		
10.	а - 2	б - 0	в - 0	г - 0	д - 2	е - 0
11.	а - 0	б - 1	в - 2	г - 0		
12.	а - 0	б - 2	в - 1	г - 3		
13.	а - 2	б - 1	в - 0			
14.	а - 2	б - 0	в - 0			
15.	Да - 0	Нет - 2				
16.	а - 0	б - 1	в - 2	г - 0	д - 0	
17	а - 2	б - 0	в - 1			
18.	а - 1	б - 0	в - 2			
19.	Да - 0	Нет - 2				
20.	а - 0	б - 1	в - 2			

Просуммируйте баллы и подведите итоги.

Ниже 15 баллов. Можно сказать, что человек вы слабохарактерный, неуравновешенный и, пожалуй, беззаботный. В случающихся с вами неприятностях вы готовы винить кого угодно, кроме себя. И в дружбе, и в работе на вас трудно положиться. Задумайтесь над этим!

От 15 до 25 баллов. У вас достаточно твердый характер. Вы обладаете реалистичными взглядами на жизнь, но не все ваши поступки равноценны. Бы-

вают у вас и срывы, и заблуждения. Вы добросовестны и вполне терпимы в коллективе. И все же есть еще над чем подумать, чтобы избавиться от некоторых недостатков. Можно не сомневаться, что вам это будет под силу.

От 26 до 38 баллов. Вы принадлежите к числу людей настойчивых и обладающих достаточным чувством ответственности. Цените свои суждения, но и считаетесь с мнением других. Правильно ориентируетесь в возникающих ситуациях и в большинстве случаев умеете выбрать правильное решение. Это говорит о наличии у вас черт сильного характера. Избегайте только самолюбования и всегда помните: сильный характер – это не значит жестокий.

Свыше 38 баллов. Простите, но ничего вам не можем сказать. Почему? Потому, что просто не верится, что есть люди с 10 таким идеальным характером. А может быть, такая сумма баллов – это результат не совсем объективной оценки своих поступков и поведения?

Немаловажными характеристиками личностных черт предпринимателя являются его *самостоятельность* и *решительность.*

Тест 1.2. *Насколько вы самостоятельны*

1.Окончив школу, как вы принимали решение о дальнейшей учебе, будущей специальности, профессии:

а) самостоятельно, следуя своему увлечению, склонностям;

б) прислушивались к мнению своих родителей, родственников;

в) по совету друзей, знакомых.

2.На что вы рассчитывали, поступая учиться:

а) только на свои силы и знания;

б) на удачу и благоприятный исход экзаменов;

в) на связи.

3.Как во время учебы вы готовитесь к экзаменам, занятиям:

а) изучая материал, делая упор на свое трудолюбие;

б) прибегая к помощи преподавателей и однокурсников;

в) рассчитывая только на постороннюю помощь.

4.Как вы планируете поступить на работу:

а) по распределению;

б) использовать информацию знакомых, знающих людей;

в) благодаря протекции, помощи родственников.

5.При сложных ситуациях в работе, учебе и другой ситуации каким образом вы принимаете решения:

а) полагаетесь только на свой опыт и свои знания;

б) иногда консультируетесь с коллегами, товарищами;

в) всегда советуетесь с коллегами, товарищами.

6.Насколько упорно в подростковом возрасте вы отстаивали свое мнение:

а) всегда отстаивали;

б) по этому поводу у вас даже были конфликты с родителями;

в) вы ни на что не могли решиться сами.

7.Насколько настойчиво вы отстаиваете свое мнение дома, с друзьями, на

работе, на учебных занятиях:

а) отстаиваете независимо от обстоятельств;

б) в большинстве случаев – да;

в) редко.

8,Какое влияние оказывают на вас как личность профессия, близкие, друзья:

а) полностью отдаете себя избранной специальности, профессии;

б) на вас оказывает некоторое влияние мнение ваших близких и друзей;

в) полностью под влиянием близких и друзей.

9.Если вами близкие не всегда следят за своим здоровьем, делая что-то себе во вред, как вы поступаете:

а) настойчиво заставляете их следить за своим здоровьем;

б) тактично подсказываете, что им нужно делать;

в) стремитесь оказать свое влияние, но это вам редко удается.

За каждый ответ «а» запишите в свой актив 4 балла, за «б» – **2,** за **«в» – 0.**

Просуммируйте баллы и подведите итоги.

25–36 баллов. Вы чересчур самостоятельны во всех отношениях. Не терпите не только какого-нибудь вмешательства в ваши дела, но и не прислушиваетесь к чужому мнению. Вы не всегда оцениваете плюсы и минусы какого-либо решения, излишне упрямы в принятии решения и достижении какой-либо цели. Запомните, что самоуверенность хороша только в меру, в ином случае она превращается в недостаток.

15–24 балла. У вас сильный характер, вы неплохо переносите стрессы. Вы надежный друг. Ваша уверенность в себе, в своем будущем вполне обоснована. Вы независимы, но всегда прислушиваетесь к мнению окружающих, которые вас за это ценят.

До 14 баллов. Вы очень нерешительны. Вам необходимо попробовать проявлять больше самостоятельности, и у вас появится уверенность в себе, которой вам не хватает.

Тест 1.3. *Границы вашей решительности*

Каждый день мы принимаем какие-то решения – очень важные и второстепенные. Решаем, сделать то или это? Иногда у нас есть время обдумать свое решение, взвесить все «за « и «против». Иногда просто полагаемся на мнение кого-либо из друзей. Кто-то решает проблему быстро и сразу, пусть даже и ошибочно. Излишняя поспешность не украшает предпринимателя. Долгие колебания в нужный момент также не на пользу ему. Как и любое качество, решительность человека имеет свои границы и может быть как-то оценена.

Насколько решительны вы, отчасти помогает установить этот тест.

1.Легко ли вы приспосабливаетесь к обстоятельствам?

Да _____ Нет _____

2.Выключаете ли телевизор, когда становится ясно, что в этот вечер ничего

интересного в программе не будет?

Да _____ Нет _____

3.В состоянии ли вы все отложить ради любимого занятия? ■

Да _____ Нет _____

4.Если вам предлагают хорошо оплачиваемую работу, соглашаетесь ли вы без всяких колебаний?

Да _ ___ Нет ___ _

5.Сразу ли вы признаете свои ошибки?

Да _ ___ Нет _____

6.Приводят ли вас в замешательство гости, неожиданно нагрянувшие в ваш дом?

Да _____ Нет _____

7.Меняете ли вы свое мнение в результате серьезной дискуссии

Да _____ Нет _____

8.Покупаете ли вы понравившуюся вам вещь, хотя знаете, что в данный момент она вам не нужна?

Да _____ Нет _____

9.Соглашаетесь ли вы после долгих уговоров на что-то, чего никогда не сделали бы по собственному желанию?

Да _____ Нет _____

10.Знаете ли вы точно, чем будете заниматься в ближайшие выходные?

Да _____ Нет _____

11.Всегда ли вы выполняете свои обещания?

Да _____ Нет _____

А теперь подсчитайте баллы по следующей таблице:

Оценка Варианты вопроса

№	1	2	3	4	5	**6**	7	8	9	10	11
Да	3	2	1	4	0	3	4	0	0	2	1
Нет	0	0	0	0	3	0	0	3	4	0	0

Просуммируйте баллы и подведите итоги.

0–11 баллов. Вы нерешительны, постоянно взвешиваете все «за» и «против». Поэтому часто упускаете хорошие шансы. В какие-то моменты это опасно. Старайтесь быть потверже. Иногда необходимо рисковать. И вы заметите, что окружающим станет легче с вами, да и вы сами почувствуете себя лучше. Не успокаивайте себя тем, что вы осторожны – вы часто просто боитесь.

12–22 балла. Вы принимаете решения осторожно, но не избегаете безотлагательных проблем. Колеблетесь обычно тогда, когда надо сделать что-то серьезное, утомляющее или обременяющее вас. Положитесь на свой опыт и интуицию, и они подскажут вам верное решение.

23–30 баллов. Ваше логическое мышление, последовательность и твер-

дость, а также то, что вы опираетесь на практический опыт, помогают вам принять быстрые и в большинстве случаев правильные решения. Однако эти ваши качества иногда подавляют сослуживцев, окружающих. Было бы неплохо время от времени проявлять чуть-чуть легкомыслия.

Общительность, способность легко и быстро устанавливать контакты и связи с людьми, способность к совместной работе называют *коммуникабельностью* человека. Предприниматель должен быть контактной, коммуникабельной личностью.

Тест 1.4. ***Коммуникабельны ли вы***

Предлагаем 16 вопросов, на каждый из которых вам следует ответить однозначно: «Да», «Иногда» или «Нет».

1.Вам предстоит ординарная деловая встреча. Выбивает ли вас из колеи ее ожидание?

Да _____ Иногда_____ Нет _____

2.Не откладываете ли вы визит к врачу до тех пор, пока станет уже невмоготу?

Да _____ Иногда _____ Нет _____

3.Вызывает ли у вас смятение и неудовольствие поручение выступить с докладом или сообщением на какую-либо тему на собрании, занятии кружка, уроке и т.п.

Да _____ Иногда _____ Нет _____

4.Вам предлагают выехать в командировку в город, где вы никогда не бывали. Приложите ли вы усилия, чтобы избежать этой командировки?

Да _____ Иногда _____ Нет _____

5.Любите ли вы делиться переживаниями с кем бы то ни было?

Да _____ Иногда _____ Нет _____

6.Раздражаетесь ли вы, если незнакомый человек на улице обратится к вам с просьбой (показать дорогу, сказать, который час и т.п.)?

Да _____ Иногда _____ Нет _____

7.Верите ли вы, что существует проблема «отцов и детей» и что людям разных поколений трудно понимать друг друга?

Да _____ Иногда_____ Нет _____

8.Постесняетесь ли вы напомнить своему товарищу, что он забыл вернуть вам деньги, которые занял несколько месяцев назад?

Да _____ Иногда_____ Нет _____

9.В столовой вам подали явно некачественное блюдо. Промолчите ли вы?

Да _____ Иногда_____ Нет _____

10.Оказавшись один на один с незнакомым человеком, вы первым вступите с ним в беседу?

Да _____ Иногда_____ Нет _____

11.Вас приводит в ужас любая очередь, где бы она ни была (в магазине, библиотеке, кассе кинотеатра и т.п.). Предпочитаете ли вы отказаться от своего намерения?

Да _____ Иногда_____ Нет _ ___

12.Боитесь ли вы разбирать конфликты между товарищами, однокурсниками?

Да _____ Иногда_____ Нет _____

13.У вас есть собственные критерии оценки произведений литературы, искусства, культуры и никаких «чужих» мнений на этот счет вы не приемлете. Это так?

Да _____ Иногда_____ Нет _____

14.Услышав высказывание явно ошибочной точки зрения по хорошо известному вам вопросу, предпочтете ли вы промолчать и не вступать в дискуссию?

Да _____ Иногда_____ Нет _____

15.Вызывает ли у вас досаду и раздражение чья-либо просьба помочь разобраться в том или ином вопросе или учебном материале?

Да _____Иногда _____ Нет _____

16.Охотнее ли вы излагаете свою точку зрения (мнение, оценку) в письменном виде?

Да _____ Иногда_____ Нет _____

За каждый ответ **«Да»** зачтите себе **2** балла, **«Иногда» - 1** балл и **«Нет» - 0.**

Просуммируйте общее число баллов и определите, к какой категории людей вы относитесь.

30–32 балла. Вы явно не коммуникабельны, и это ваша беда, так как страдаете от этого больше всего сами. Но и вашим близким нелегко. На вас трудно положиться в деле, которое требует групповых усилий. Постарайтесь быть общительнее, контролируйте себя.

25—29 баллов. Вы замкнуты, неразговорчивы, предпочитаете одиночество, и поэтому у вас, очевидно, мало друзей. Новая работа и необходимость новых контактов надолго выводят вас из равновесия.

19—24 балла. Вы в известной степени общительны и в незнакомой обстановке чувствуете себя вполне уверенно. Новые проблемы вас не пугают. И все же с новыми людьми вы сходитесь с оглядкой, в спорах и дискуссиях участвуете неохотно. Но эти недостатки вполне исправимы.

14–18 баллов. У вас нормальная коммуникабельность. Вы любознательны, охотно слушаете интересного собеседника, достаточно терпеливы в общении с другими, отстаиваете свою точку зрения без вспыльчивости. Без неприятных переживаний идете на встречу с новыми людьми. В то же время не очень любите шумные компании.

9—13 баллов. Вы общительны (порой, может быть, даже сверх меры), любопытны, разговорчивы, любите высказываться по разным вопросам. Охотно знакомитесь с новыми людьми. Любите быть в центре внимания. Никому не отказываете в просьбах, хотя и не всегда можете их выполнить. Бывает, вспылите, но быстро отходите. Вам недостает усидчивости, терпения при возникновении серьезных проблем.

4–8 баллов. Вы очень общительный человек, всегда в курсе всех дел и со-

бытий. Любите принимать участие в дискуссиях, охотно высказываетесь по любому вопросу, даже если имеете о нем поверхностное представление. Всюду чувствуете себя в своей тарелке. Беретесь за любое дело, хотя далеко не всегда можете успешно довести его до конца.

3 балла и менее. Ваша коммуникабельность носит болезненный характер. Вы говорливы, многословны, вмешиваетесь в дела, которые не имеют к вам никакого отношения. Беретесь судить о проблемах, в которых совершенно сами не компетентны, вспыльчивы и обидчивы, нередко бываете необъективны. Серьезная работа не для вас. Окружающим трудно с вами. Вам нужно поработать над собой и своим характером. Прежде всего воспитывайте в себе терпеливость и сдержанность, уважительнее относитесь к людям.

Задание 1.2. Оценить деловые качества и черты будущего предпринимателя.

Деловой человек – это организованная, ответственная, предприимчивая и работоспособная личность.

К деловым качествам современного предпринимателя относят:

– организаторские способности – умение организовать дело, скоординировать материальные, трудовые, земельные и финансовые ресурсы, спланировать и осуществить бизнес;

– знание и понимание своего дела, экономическую и правовую грамотность;

– предприимчивость – деловитость и практичность, лидерство и отсутствие боязни риска;

– смелость и изобретательность.

Тест 2.1. *Организованный ли вы человек*

Все организованные люди всегда очень надежны, результативны, точны и внимательны. Организованный человек умеет управлять и временем и делами, делает в три раза больше, чем неорганизованный. Его стиль работы, результаты труда показывают, что организованность в руках человека – огромная сила.

Предлагаемый тест служит не только для проверки личной организованности, но и средством, которое сможет побудить вас к постижению секретов самоорганизации, выработке организационных навыков и привычек.

Выберите один из предлагаемых вариантов ответа.

1. Имеются ли у вас главные цели жизни, к достижению которых вы стремитесь:

а) у меня есть такие цели;

б) разве можно иметь какие-то цели, ведь моя жизнь только началась;

в) у меня есть главные цели, и я стремлюсь к их достижению;

г) цели у меня есть, но моя деятельность мало способствует их достижению.

2. Составляете ли вы план работы, своих дел на неделю, используя для этого блокнот, еженедельник и т.п.:

а)да;

б)нет;

в) не могу сказать ни «да» ни «нет», так как держу главные дела в голове, план на текущий день – на листе бумаги или в голове;

г) пробовал(а) составлять план, используя для этого еженедельник (дневник), но понял(а), что это ничего не дает;

д)составлять планы – это игра в организованность.

3. «Отчитываете» ли вы себя за невыполнение намеченного плана работ на неделю, день:

а) «отчитываю» в тех случаях, когда вижу свою вину, лень или неповоротливость;

б) «отчитываю», несмотря ни на какие субъективные или объективные причины;

в) преподаватели и так нас ругают, зачем же еще «отчитывать» самого себя;

г) придерживаюсь такого принципа: что удалось сделать сегодня – хорошо, а что не удалось – выполню, может быть, в другой раз.

4. Как вы ведете свою записную книжку с номерами телефонов друзей, приятелей, знакомых и т.д.:

а) я хозяин (хозяйка) своей записной книжки, как хочу, так и веду записи. Но если понадобится номер телефона, то обязательно найду его;

б) часто меняю записные книжки, так как нещадно их «эксплуатирую», а при переписывании телефонов в новую книжку стараюсь все сделать «по науке», однако потом вновь сбиваюсь на произвольную запись;

в) записи телефонов, фамилий, имен веду «почерком настроения». Считаю, что была бы запись, а на какой странице записано, прямо или криво — не имеет особого значения;

г) используя принятую систему, в соответствии с алфавитом записываю фамилию, имя, отчество, а затем номер телефона и, если нужно, адрес и другие дополнительные сведения.

5. Вас окружают вещи, которыми вы часто пользуетесь. Каковы ваши принципы расположения этих вещей:

а) каждая вещь находится, где попало;

б) каждой вещи – свое место;

в) периодически навожу порядок в расположении их, затем все равно кладу их куда придется. Спустя какое-то время опять навожу порядок, все повторяется снова;

г) считаю, что данный вопрос не имеет отношения к самоорганизации.

6. Можете ли вы по истечении дня сказать: где, сколько и по каким причинам вам пришлось напрасно терять время:

а) да, могу;

б) могу сказать только о месте, где было напрасно потеряно время;

в) если бы потерянное время обращалось в деньги, тогда необходимо считать его потери;

г) не только хорошо представляю: где, сколько и почему было потеряно

времени, но и изыскиваю приемы сокращения его потерь в тех же самых ситуациях.

7. Каковы ваши действия, когда на собраниях, встречах начинается переливание из пустого в порожнее:
   а) предлагаю обратить внимание на существо обсуждаемого вопроса;
   б) ничего тут не поделаешь — приходится слушать;
   в) погружаюсь в «небытие»;
   г) начинаю чем-либо заниматься.
8. Предположим, вам предстоит выступить на занятиях с каким-то сообщением. Придаете ли вы значение не только его содержанию, но и продолжительности:
   а) уделяю самое серьезное внимание содержанию выступления. Думаю, что продолжительность его нужно определять приблизительно. Если сообщение интересное, то дадут время, чтобы его закончить;
   б) уделяю в равной степени внимание содержанию и продолжительности сообщения, а также его вариантам в зависимости от времени.
9. Стараетесь ли вы использовать буквально каждую минуту для выполнения задуманного:
   а) стараюсь, но у меня не всегда получается в силу разного рода причин личного характера;
   б) не стремлюсь к этому, так как считаю, что не нужно быть мелочным в отношении времени;
   в) зачем стремиться, если время все равно не обгонишь;
   г) стараюсь, несмотря ни на что.
10. Каким образом фиксируете поручения, задания и просьбы, сделанные вам:
   а) записываю в своем еженедельнике (дневнике), что выполнить и к какому сроку;
   б) фиксирую наиболее важные поручения, просьбы, задания в своем еженедельнике, а менее важные – пытаюсь запомнить. Если забываю о «мелочи», то не считаю это своим недостатком;
   в) стараюсь запоминать поручения, задания, просьбы, так как это тренирует память. Однако признаюсь, что память часто подводит меня;
   г) придерживаюсь принципа «обратной памяти»: пусть помнит о поручениях и заданиях тот, кто их дает. Если они нужные, то мне напомнят об их выполнении.
11. Точно ли по времени вы приходите на работу, занятия, собрания, свидания:
   а) прихожу раньше на 5-7 минут;
   б) прихожу вовремя, к началу;
   в) как правило, опаздываю;
   г) всегда опаздываю, хотя пытаюсь прийти раньше или вовремя.
12. Какое значение вы придаете своевременности выполнения заданий, поручений, просьб:
   а) считаю, что своевременность выполнения – это один из важных показателей умения работать. Однако всегда кое- что не удается выполнить вовре-

мя;

б) лучше немного затянуть выполнение задания, поручения, просьбы;

в) предпочитаю поменьше рассуждать о своевременности, а выполнять задания и поручения в назначенные сроки;

г) своевременное выполнение задания, поручения – это верный шанс получить новые. Исполнительность всегда своеобразно наказывается.

13. Предположим, вы что-то пообещали сделать или в чем-то помочь другому человеку. Но обстоятельства изменились таким образом, что выполнить обещанное весьма затруднительно. Как вы будете себя вести:

а) сообщу об изменении обстоятельства и невозможности выполнить то, что обещал;

б) постараюсь сказать, что обстоятельства изменились, что будет трудно выполнить обещанное, но не надо терять надежду на обещанное;

в) буду стараться выполнить обещанное. Если выполню – хорошо, а не выполню – тоже не беда. Я довольно редко не сдерживал(а) своих обещаний;

г) ничего не буду говорить. Полностью выполню то, что обещал(а), во что бы то ни стало.

Найдите количественные оценки выбранных вами ответов, для чего воспользуйтесь нижеприведенной таблицей.

Просуммируйте все оценки в баллах и полученную сумму соотнесите с оценками организованности человека.

Вопрос	Варианты ответов				
	а	б	в	**г**	**д**
	4	0	6	2	
2	6	0	3	0	0
3	4	6	0	0	
4	0	0	0	6	
5	0	6	0	0	
6	2	1	0	4	6
7	3	0	0	6	
8	2	6	-	-	
9	3	0	0	6	
10	6	1	1	0	
11	6	6	0	0	
12	3	0	6	0	
13	2	0	0	6	-

Если в результате получено **от 72 до 78 баллов,** то вы организованный человек. Единственное, что можно посоветовать: не останавливайтесь на достигнутом, развивайте и дальше свою самоорганизацию. Пусть вам не кажется, что достигли предела. Организованность всегда способствует успеху тому, кто считает ее ресурсы неисчерпаемыми.

От 63 до 71 балла. Вы достаточно организованный человек. Считаете

организацию неотъемлемой частью своей деятельности. Но вам следует внимательнее присмотреться к самоорганизации, улучшить ее.

Менее 63 баллов. Ваш образ жизни, ваше окружение научили вас быть кое в чем организованным. Организованность у вас то проявляется, то исчезает. Это признак отсутствия четкой системы самоорганизации. Постарайтесь проанализировать свои действия, затраты времени, организацию труда. Вы поймете, что стать организованным человеком вполне можно научиться.

Тест 2.2. ***Ваше здоровье и работоспособность***

1. **Возраст.** Каждый год дает одно очко – если вам 20, зачтите 20 очков.
2. **Вес.** Известно, что нормальный вес равен росту в сантиметрах минус 100. За каждый килограмм сверх нормы зачтите 5 очков. Например, при росте 176 см вы имеете вес 85 кг. Значит, 9 кг выше нормы, а в зачет – 45 очков (9х5).
3. **Курение.** Некурящий получает 30 очков. За каждую выкуренную за рабочий день сигарету вычитается 1 очко. Если вы выкуриваете за день 20 сигарет, то из 30 очков необходимо вычесть 20 и к сумме, полученной по пунктам 1 и 2, добавьте только 10 очков.
4. **Выносливость.** Если вы ежедневно в течение 12-15 мин выполняете упражнения на развитие выносливости (то, что наиболее эффективно укрепляет сердечно-сосудистую систему), то получаете 30 очков. Если проделываете упражнения четыре раза в неделю, то получаете 25 очков, три раза – 20 очков, два раза – 10 очков, один раз – 5 очков. За иные упражнения (утренняя гимнастика, прогулка, всевозможные игры) очки не начисляются. Если вы не выполняете никаких упражнений на выносливость, то вычтите из ранее набранной суммы 10 очков. Если к тому же вы ведете малоподвижный образ жизни, то из вашей суммы вычитается еще 20 очков. Пульс в покое. Если ваш пульс в покое менее 90 ударов в минуту, то за каждый удар вы получаете 1 очко. Например, при частоте пульса 72 удара в минуту вы получаете 18 очков (90-72).
5. **Восстановление пульса.** Измерьте частоту вашего пульса. Сделайте легкую двухминутную пробежку, отдохните в течение 4 мин. Вновь измерьте частоту пульса. Если она будет равна исходной, вы получаете 30 очков, а если она будет выше исходной на 10 ударов – получите 20 очков. При частоте пульса, превышающей исходную частоту на 15 ударов, – 10 очков, на 20 и более ударов – 0 очков.

Подведите итог.

Если сумма набранных вами очков не превышает 26, то состояние вашего здоровья неважное. Необходимо обратиться к врачу, принять меры для уменьшения липшего веса, ограничить себя в курении и др.

При сумме **21–60 очков** надо уделить серьезное внимание ежедневной физической активности, борьбе с имеющимися у вас «факторами риска».

При сумме **от 61 до 100 очков** следует больше внимания уделять физическим упражнениям на развитие выносливости.

Свыше **100 очков** – состояние здоровья и работоспособность хорошие. Продолжайте регулярные занятия упражнениями, укрепляющими выносливость организма.

Тест 2.3. *Насколько вы деловой человек*

Ответьте на следующие вопросы либо «да», либо «нет». Вопросы:

1. Поступаю ли я таким образом, чтобы заслужить любовь близких мне людей?
2. Жду ли выгоды в ответ на свои добрые дела?
3. Возмущаюсь ли критикой в свой адрес?
4. Критикую ли я других, не разобравшись до конца в сути дела?
5. Несу ли ответственность за свои действия и решения?
6. Умею ли принимать поражение, проигрывать с честью?
7. Предпочитаю ли я иметь дело с фактами, пусть и неприятными, или занимаю «страусиную позицию» – прятать голову в песок?
8. В случае недоверия ко мне остаюсь ли верен своей цели?
9. Беспокоюсь ли я преждевременно о том, что от меня не зависит?
10. Смиряюсь ли я с неизбежными, даже неприятными обстоятельствами?
11. Четко ли я вижу различия между целью и средствами достижения ее?
12. Способен ли я устанавливать тесные контакты с людьми?
13. Следую ли я этическим правилам, обладаю ли покладистостью?
14. Отличаюсь ли я терпением?
15. Обладаю ли я высокой требовательностью к себе?
16. Демократичен ли я, способен ли учиться у окружающих, если есть чему?
17. Считаю ли я, что мои успехи – составная часть успехов людей, меня окружающих?
18. Изобретателен ли я в своей жизнедеятельности?
19. Черпаю ли я энергию, силу и вдохновение от общения с красивым, прекрасным?
20. Составляю ли я разумный план действий и стараюсь ли его методично реализовывать?

Зачтите себе **по** 3 **балла** за каждый ответ **«да»** и по 1 **баллу** за каждый ответ **«нет»** на вопросы **1, 5, 6, 7, 8, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19 и 20;** по **3 балла** за каждый ответ **«да»** на вопросы **2, 3, 4** и **9.**

Если полученная сумма составила от **20** до **30 баллов,** вы находитесь в начале пути к деловому человеку, от **31 до 50 баллов** – у вас достаточно качеств делового человека, но продолжите работу над собой. Если вами набрано от **51 до 60 баллов,** то вы нормальный деловой человек, однако не следует забывать, что совершенству деловитости нет предела.

Тест 2.4. *Кто вы: лидер или ведомый*

Проверьте свою способность к тому, чтобы стать лидером.

1. Как часто вы пытаетесь добиться того, чтобы ваши друзья, коллеги, однокурсники следовали за вами как за лидером:

а)очень часто; б) часто; в) когда как; г) редко;
д)очень редко.

2. Как часто вы стремитесь доминировать над окружающими:
а)очень часто; б) часто в) когда как; г) редко;
д)очень редко.

3. Как часто вы позволяете людям контролировать ваше поведение:
а)очень часто; б) часто; в) когда как; г) редко;
д)очень редко.

4. Много ли людей могут легко влиять на вас:
а)очень много; б) много; в) кое-кто; г) мало;
д)очень мало.

5. Много ли есть близких вам людей, которым вы позволяете контролировать вашу деятельность, важную для вас ситуацию:
а)очень много; б) много; в) кое-кто; г) мало;
д)очень мало.

6. Как часто вы стараетесь захватить лидирующую позицию в человеческих отношениях:
а)очень часто; б) часто; в) когда как; г) редко;
д)очень редко.

7. Как часто вы стараетесь повлиять на окружающих людей, чтобы они последовали вашему образу действий:
а)очень часто; б) часто; в) когда как; г) редко;
д) очень редко.

8. Как часто вы позволяете другим принимать решения по вопросам, которые касаются только вас:
а)очень часто; б) часто; в) когда как; г) редко;
д) очень редко.

9. Как часто вы берете на себя ответственность за ситуации, касающиеся других людей:
а) очень часто; б) часто; в) когда как; г) редко;
д) очень редко.

Каждый ответ «а» оцените в 5 баллов, «б» – 4, «в» – 3, «г» – 2 балла и «д» – 1 балл.

Просуммируйте и дайте оценку своим способностям.

36 баллов и более. Вы в любой момент готовы занять лидирующее положение, позицию в любом коллективе, раздавать поручения, давать указания, как лучше и правильно сделать, поступить. Вы можете повести за собой коллектив, и в этом деле вас ждет большое будущее – при одном условии: если за вами пойдут.

19–35 баллов. Вы готовы в любой момент стать ведущим или ведомым, лидером или подчиненным. Вам обе эти роли присущи примерно в равной степени. Для вас найдется место в любом коллективе. Остается надеяться, что это место вас устраивает.

18 баллов и менее. Ваша роль – в добросовестном исполнении чужих инициатив. Вы привыкли чутко отзываться на чужое мнение и следовать генеральной линии, проложенной другими. Легко и приятно знать, что за тебя уже все решили и ответственность лежит не на вас. Но кто знает, может быть, вы способны и на большее.

Задание 3.1. Оценить свои способности к предпринимательской деятель-

ности, для чего необходимо ответить на следующие три теста.

Тест 3.1. ***Способность к предпринимательству***

Дайте ответы на следующие вопросы, выбрав один из вариантов:

1. Каким образом вы предполагаете разбогатеть в ближайшее время:

а) сделать карьеру, поднявшись вверх по служебной лестнице;
б) вкладывать имеющиеся деньги в дело и с выгодой рисковать;
в) попытать счастья в лотерее.

2. Если вам представилась возможность выступить в качестве актера, то какую роль смогли бы сыграть лучше всего:

а) Остапа Бендера;
б) Левина из «Анны Карениной»;
в) Штирлица из кинофильма «Семнадцать мгновений весны».

3. Представьте, что вы заработали 100 тыс. евро. Что вы сделаете с ними:

а) вложу деньги в банк и буду жить на проценты от вклада;
б) рискну и вложу их в выгодное собственное дело;
в) часть денег вложу в новое дело, а часть – в банк, под проценты.

4. Что, на ваш взгляд, могут принести большие деньги:

а) власть;
б) жизнь в свое удовольствие;
в) много новых забот и зависти.

5. Если вы разбогатеете, то хотели бы, чтоб об этом сообщили в СМИ:

а) нет;
б) да;
в) обо мне и так иногда сообщают.

6. Какая группа профессий вам более всего импонирует:

а) писатель, художник, композитор, скульптор;
б) юрист, врач, политик;
в) глава фирмы, ректор университета, директор предприятия.

7. Создав свою фирму, будете ли вы принимать родственников и друзей на работу:

а) да;
б) нет;
в) требуется основательно подумать. Представьте, что вы заработали 100 тыс. евро. Что изменилось бы в вашей жизни:

а) изменилась бы квартира, машина, мебель и прочая обстановка;
б) я бы позволил себе попутешествовать по Европе;
в) я бы полностью изменил свой образ жизни.

8. Предположите, что вы только что стали директором фирмы. *С* чего начнете свою деятельность:

а) с изучения персонала, с которым предстоит работать;
б) с определения основных направлений работы фирмы;
в) с подбора надежных помощников.

9. Вы – директор фирмы. Какое из приведенных утверждений считаете бо-

лее правильным:

а) в моей работе снизилась значимость профессионально- технических навыков и повысилась роль концептуальных знаний;

б) чем выше ранг управления, тем более значимы коммуникабельные умения и способности, чем профессионально-технические;

в) изменились в равной степени требования практически ко всем качествам личности.

10. В одном из подразделений фирмы возникла конфликтная ситуация. Каковы будут ваши действия как директора этого предприятия:

а) выслушаю мнение конфликтующих сторон и попытаюсь убедить их найти компромиссное решение;

б) выслушаю мнение всех, но окончательное разрешение конфликта поручу руководителю этого подразделения;

в) сделаю все возможное, чтобы не дать разрастись конфликту.

11. Насколько сильно вы испытываете потребность иметь деньги:

а) постоянно;

б) периодически;

в) скорее всего, такой потребности нет.

12. Если бы вы имели большую сумму денег и представилась возможность заключить новую коммерческую сделку, какую бы вы предпочли:

а) на треть суммы;

б) на 2/3 суммы;

в) на всю сумму.

Ответы оцените в баллах следующим образом:

№ вопроса	Количество баллов за вариант ответа		
	а	б	в
1	3	6	0
2	3	0	6
3	0	3	6
4	3	6	0
5	0	3	6
6	0	3	6
7	0	3	6
8	6	3	0
9	3	6	0
10	3	6	0
11	3	6	0
12	6	3	0
13	0	6	3

Сложите набранные вами баллы и определите *уровень своих способностей.*

1. **0-11 баллов –** очень низкий уровень;
2. **12-9 –** низкий уровень;
3. **20-27 –** значительно ниже среднего;

4. **28-35 –** чуть ниже среднего;
5. **36–43 –** средний уровень;
6. **44-51 –** чуть выше среднего;
7. **52-59 –** выше среднего;

8.**60-67 –** высокий уровень;

9. **68-78 –** очень высокий уровень.

Как интерпретировать полученные уровни?

1-й, 2-й или 3-й уровни показывают, что лучший способ разбогатеть для вас – упорно работать, избегая карьеры менеджера и руководителя.

4-й, 5-й и 6-й уровни – шансы разбогатеть у вас есть, но вам необходимо активнейшим образом развивать в себе способности к индивидуальной предпринимательской деятельности.

7-й и 8-й уровни – у вас есть шанс, вы можете овладеть профессией менеджера и преуспеть в предпринимательской деятельности.

9-й уровень – у вас есть реальные шансы преуспеть в бизнесе, в предпринимательской деятельности.

Тест 3.2. ***Оценка предпринимательских способностей***

Подумайте и ответьте на каждый вопрос только «Да» или только «Нет».

1. Умеете ли вы доводить начатое дело до конца, несмотря на все препятствия?
   Да _____ Нет _____
2. Умеете ли вы настоять на принятом решении или вас легко переубедить?
   Да _____ Нет _____
3. Любите ли вы руководить, брать на себя ответственность?
   Да _____ Нет _____
4. Пользуетесь ли вы уважением и доверием своих товарищей, соучеников?
   Да _____ Нет _____
5. Вы считаете себя здоровым человеком?
   Да _____ Нет _____
6. Готовы ли трудиться от зари до зари, не получая немедленной отдачи?
   Да _____ Нет _____
7. Любите ли вы общаться с людьми и работать вместе?
   Да _____ Нет _____
8. Умеете ли вы убеждать и заражать других своей уверенностью в правильности выбранного решения?
   Да _____ Нет _____
9. Всегда ли понятны вам идеи и мысли других?
   Да _____ Нет _____
10. Есть ли у вас достаточная подготовка или опыт работы в той области предпринимательства, в которой вы хотите начать дело?
    Да _____ Нет _____
11. Знакомы ли вы с правилами ведения учета предпринимательской деятельности, налогообложения, расчета прибыли и составления декларации о доходах?

Да _____ Нет _____

12. Будет ли в вашем районе спрос на товар и услугу, которые вы собираетесь предложить потребителю?

Да _____ Нет _____

13. Есть ли у вас хотя бы начальная подготовка в области маркетинга и финансов?

Да _____ Нет _____

14. Хорошо ли идут дела в вашем районе у других предпринимателей?

Да _____ Нет _____ Есть ли у вас на примете помещение для будущей работы, которое можно будет арендовать?

Да_____ Нет __ ____

15. Располагаете ли достаточными финансовыми средствами, чтобы поддержать свою предпринимательскую деятельность в течение первого года?

Да_____ Нет _____

16. Есть ли у вас возможность привлечь к финансированию создаваемого дела капитал со стороны (банка, родных, знакомых)?

Да_____ Нет _____

17. Есть ли у вас на примете поставщики необходимых вам материалов, продукции, товаров?

Да_____ Нет _____

18. Есть ли у вас на примете толковые специалисты или предприниматели с опытом, которые могут оказать вам консультационную помощь?

Да_____ Нет _____

19. Уверены ли вы в том, что иметь собственное дело – это главная ваша мечта?

Да_____ Нет _____

За каждый ответ **«Да»** на эти вопросы запишите себе по **одному** очку и подсчитайте сумму очков. Если она составила **17 очков** и более – у вас высокие шансы стать успешным предпринимателем, **13-16 очков –** шансы не особенно высоки и менее **13 очков –** довольно низкие шансы стать успешным предпринимателем. Если набрано **менее 13 очков,** вам лучше отказаться от планов открыть собственное дело, а лучше трудиться в качестве наемного работника.

Тест 3.3. *Можете ли вы быть предпринимателем*

В каждом из указанных качеств человека найдите то его определение, которое, на ваш взгляд, более всего вам подходит.

1. Инициатива:

а)при выполнении работы ищете дополнительные задания, очень искренны;

б)при выполнении задания находчивы, проявляете смекалку и изобретательность;

в)необходимый объем работы выполняете без указаний руководителя;

г)ждете указаний руководителя, инициативы не проявляете, совсем

безынициативны.

2. Взаимоотношения с другими: сотрудниками, коллегами, товарищами:
   а)позитивное;
   б)вы вежливы, приятны в обхождении;
   в)иногда с ними трудно общаться, работать;
   г)сварливы и некоммуникабельны.
3. Лидерство в коллективе:
   а)внушаете доверие и уверенность другим;
   б)умело отдаете эффективные распоряжения;
   в)ведущий;
   г)ведомый.
4. Ответственность при выполнении поручений, заданий:
   а)проявляете ответственность и аккуратно выполняете задания;
   б)соглашаетесь с поручениями, хотя и хочется возражать;
   в)неохотно соглашаетесь *с* поручениями;
   г)уклоняетесь от любых поручений.
5. Организаторские способности:
   а)способны выстраивать факты в логическом порядке, выделять из них главные и второстепенные, убеждать окружающих;
   б)способный организатор;
   в)средние организаторские способности;
   г)не хочется ничего организовывать, плохой организатор.
6. Решительность:
   а)в работе вы быстры и решительны;
   б)основательны и осторожны, осмотрительны;
   в)быстры, но часто делаете ошибки;
   г)сомнительны и боязливы.
7. Упорство в работе:
   а)целеустремленны, вас нелегко обескуражить трудностями;
   б)прилагаете постоянные усилия;
   в)средний уровень упорства и решимости;
   г)почти никакого упорства.

За каждый ответ **«а»** запишите в свой актив **4 балла,** за **«б» - 3 балла,** за **«в» - 2 балла** и за **«г» - 1 балл.**

Просуммируйте баллы по всем семи качествам и оцените ваш потенциал владения и управления будущим собственным делом. При полученной сумме баллов **25-28** его оценка может быть *отличной,* **24-21** – *очень хорошей,* **17-20** – *хорошей,* **13-16 –** *средней,* **12** и меньше – *плохой.*

Тема 2. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИЙ В АГРАРНОЙ СФЕРЕ

Цель работы: изучить организационно-правовые формы коммерческих организаций и их особенности в аграрной сфере.

Известно, что коммерческая организация может создаваться в форме хозяйственного товарищества или общества, акционерного общества, унитарного предприятия, производственного кооператива или крестьянского (фермерского) хозяйства. Допускается создание объединений коммерческих организаций в форме союзов, ассоциаций и др.

1. На основании теоретического занятия по теме и использования литературных источников заполнить таблицу.

2. Выделить существенные особенности указанных в таблице коммерческих организаций как разных организационно- правовых форм и хозяйствующих субъектов в условиях рыночных отношений и организации агробизнеса.

3. Выбрать свое направление («свою нишу») трудовой деятельности в агробизнесе с целью реализации предпринимательского продукта применительно к следующим сферам:

а)извлечение природных благ (рыбоводство, агроэкотуризм, заготовка даров леса, лекарственных растений и т.п.);

б)хозяйственная деятельность – производство сельскохозяйственной продукции, переработка и сбыт продукции растениеводства или животноводства, проведение работ и оказание услуг;

в)приобретение и реализация продукции (товара) по принципу – «купил – продал».

Таблица 1. Организационно-правовые формы коммерческих организаций и их особенности

Показатели	Хозяйственные товарищества		Хозяйственные общества		Акционерные общества		Унитарные предприятия		К(Ф)Х
	полное	на вере	ООО	ОДО	ОАО	ЗАО	ГУП	ЧУП	
Понятие									
Наименование должно содержать									
Число участников									
Минимальный размер уставного фонда									
Порядок оплаты уставного фонда									
Формирование уставного фонда									
Собственники									
Свидетельство о вкладе (пае)									
Делимость вклада									
Условие переуступки вклада									
Отчуждение									
Учредительные документы									
Органы управления									
Порядок голосования									
Выход из состава участников									
Особенности ответственности участников									

Тема 3. ПОРЯДОК ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИСТРАЦИИ И ЛИКВИДАЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Государственная регистрация и ликвидация субъектов хозяйствования

Предпринимательская деятельность – это самостоятельная деятельность юридических и физических лиц, осуществляемая ими в гражданском обороте от своего имени, на свой риск и под свою имущественную ответственность и направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи вещей, произведенных, переработанных или приобретенных указанными лицами для продажи, а также от выполнения работ или оказания услуг, если эти работы или услуги предназначаются для реализации другим лицам и не используются для собственного потребления.

Государственная регистрация субъектов хозяйствования осуществляется в соответствии с Положением о государственной регистрации субъектов хозяйствования, утвержденным Декретом Президента Республики Беларусь от 16 января 2009 г. № 1 «О государственной регистрации и ликвидации (прекращении деятельности) субъектов хозяйствования».

1. Порядок регистрация индивидуального предпринимателя

Согласно пункту 1 статьи 22 ГК РБ гражданин вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя (ИП). Количество физических лиц, привлекаемых индивидуальным предпринимателем на основании гражданско-правовых и (или) трудовых договоров для осуществления предпринимательской деятельности, а также количество имущества, используемого для этих целей, может быть ограничено законодательными актами. В настоящий момент с учетом требований законодательства для занятия предпринимательской деятельностью в качестве индивидуального предпринимателя гражданин вправе привлекать не более трех физических лиц по трудовым и (или) гражданско-правовым договорам.

Если человек игнорирует эту норму, он может быть привлечен к административной или уголовной ответственности. За предпринимательскую деятельность без государственной регистрации полагается штраф до 100 базовых величин с конфискацией предметов административного правонарушения независимо от того, в чьей собственности они находятся. Доход, полученный в результате такой деятельности, так же может быть конфискован.

При этом стоит помнить, что есть перечень видов деятельности, которые не относятся к предпринимательской и поэтому их можно осуществлять без регистрации ИП.

К предпринимательской деятельности не относятся:

– ремесленная деятельность;

– деятельность по оказанию услуг в сфере агроэкотуризма;

– деятельность граждан Республики Беларусь, осуществляющих ведение личных подсобных хозяйств, по производству, переработке и реализации произведенной ими сельскохозяйственной продукции;

– адвокатская деятельность;

– нотариальная деятельность нотариусов;

– деятельность третейских судей;

– деятельность медиаторов;

– деятельность, осуществляемая в рамках временных научных коллективов;

– деятельность физических лиц по использованию собственных ценных бумаг и банковских счетов в качестве средства платежа или в целях сохранения денежных средств и получения дохода;

– осуществляемые физическими лицами самостоятельно без привлечения иных физических лиц по трудовым и (или) гражданско-правовым договорам следующие виды деятельности:

– реализация иностранными гражданами и лицами без гражданства, временно пребывающими и временно проживающими в Республике Беларусь, на торговых местах на рынках и (или) в иных установленных местными исполнительными и распорядительными органами местах не более пяти дней в календарном месяце произведений живописи, графики, скульптуры, изделий народных художественных ремесел, продукции растениеводства и пчеловодства (далее - разовая реализация);

– реализация физическими лицами, за исключением лиц, указанных в абзаце двенадцатом настоящей части, на торговых местах на рынках и (или) в иных установленных местными исполнительными и распорядительными органами местах изготовленных этими физическими лицами хлебобулочных и кондитерских изделий, готовой кулинарной продукции, а также созданных ими произведений живописи, графики, скульптуры, изделий народных художественных ремесел; продукции цветоводства, декоративных растений, их семян и рассады, животных (за исключением котят и щенков); лекарственных растений, ягод, грибов, орехов, другой дикорастущей продукции; продукции, указанной в части первой пункта 1–1 статьи 294 Налогового кодекса Республики Беларусь, при наличии документов, предусмотренных частями второй и третьей пункта 1–1 статьи 294 Налогового кодекса Республики Беларусь;

– оказание услуг по выращиванию сельскохозяйственной продукции;

– предоставление услуг по дроблению зерна;

– выпас скота;

– репетиторство (консультативные услуги по отдельным учебным предметам (предметам), учебным дисциплинам (дисциплинам), образовательным областям, темам, в том числе помощь в подготовке к централизованному тестированию);

– чистка и уборка жилых помещений;

– уход за взрослыми и детьми, стирка и глаженье постельного белья и других вещей в домашних хозяйствах граждан, выгул домашних животных и уход за ними, закупка продуктов, мытье посуды и приготовление пищи в домашних хозяйствах граждан, внесение платы из средств обслуживаемого лица за пользование жилым помещением и жилищно-коммунальные услуги, кошение травы на газонах, уборка озелененной территории от листьев, скошенной травы и мусора;

– майнинг, приобретение, отчуждение цифровых знаков (токенов);

– музыкально-развлекательное обслуживание свадеб, юбилеев и прочих торжественных мероприятий;

– деятельность актеров, танцоров, музыкантов, исполнителей разговорного жанра, выступающих индивидуально;

– предоставление услуг тамадой;

– фотосъемка, изготовление фотографий; видеосъемка событий;

– деятельность, связанная с поздравлением с днем рождения, Новым годом и иными праздниками независимо от места их проведения;

– реализация котят и щенков при условии содержания домашнего животного (кошки, собаки);

– услуги по содержанию, уходу и дрессировке домашних животных, кроме сельскохозяйственных животных;

– деятельность по копированию, подготовке документов и прочая специализированная офисная деятельность;

– деятельность по письменному и устному переводу;

– предоставление услуг, оказываемых при помощи автоматов для измерения веса, роста;

– ремонт швейных, трикотажных изделий и головных уборов, кроме ремонта ковров и ковровых изделий;

– предоставление жилых помещений, садовых домиков, дач (кроме предоставления жилых помещений, садовых домиков, дач для краткосрочного проживания в соответствии с абзацем тридцать третьим настоящей части);

– предоставление физическими лицами, за исключением иностранных граждан и лиц без гражданства, временно пребывающих и временно проживающих в Республике Беларусь, принадлежащих им на праве собственности жилых помещений, садовых домиков, дач иным физическим лицам для краткосрочного проживания;

– осуществляемые физическими лицами, за исключением иностранных граждан и лиц без гражданства, временно пребывающих и временно проживающих в Республике Беларусь, по заказам граждан, приобретающих или использующих товары (работы, услуги) исключительно для личных, бытовых, семейных и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности:

– выполнение работ, оказание услуг по дизайну интерьеров, графическому дизайну, оформлению (украшению) автомобилей, внутреннего пространства капитальных строений (зданий, сооружений), помещений, иных мест, а также

моделирование предметов оформления интерьера, текстильных изделий, мебели, одежды и обуви, предметов личного пользования и бытовых изделий;

– ремонт часов, обуви;

– ремонт и восстановление, включая перетяжку, домашней мебели из материалов заказчика;

– сборка мебели;

– настройка музыкальных инструментов;

– распиловка и колка дров, погрузка и разгрузка грузов;

– производство одежды (в том числе головных уборов) и обуви из материалов заказчика;

– штукатурные, малярные, стекольные работы, работы по устройству покрытий пола и облицовке стен, оклеивание стен обоями, кладка (ремонт) печей и каминов;

– оказание услуг по разработке веб-сайтов, установке (настройке) компьютеров и программного обеспечения, восстановлению компьютеров после сбоя, ремонт, техническое обслуживание компьютеров и периферийного оборудования, обучение работе на персональном компьютере;

– парикмахерские и косметические услуги, а также услуги по маникюру и педикюру.

Алгоритм регистрации физического лица как индивидуального предпринимателя предусматривает собой последовательность действий:

1. Установление возможности регистрации в данном качестве.

2. Подготовка документов и перечисление государственной пошлины.

3 Обращение в регистрирующий орган.

4. Получение соответствующего свидетельства.

5. Обращение в штемпельно-гравернную мастерскую (если предприниматель будет использовать печать).

6. Открытие расчетного счета в банке.

7. Получение извещения о постановке на учет.

8. Выбор системы налогообложения.

9. Получение сертификата открытого ключа.

10. Приобретение книги замечаний и предложений, а также книги учета проверок.

11. Приобретение кассового аппарата и (или) платежного терминала.

12. Выполнение требований, необходимых для осуществления некоторых видов деятельности.

Рассмотрим этот алгоритм более подробнее.

1. Установление возможности получения статуса ИП.

Начинать следует с уточнения, есть ли ограничения конкретно в Вашем случае. Согласно законодательству Республики Беларусь, лицо не имеет права стать предпринимателем, если:

– имеет непогашенную или неснятую судимость за преступления против собственности и порядка осуществления деятельности экономической направленности;

– на момент регистрации лицо является собственником имущества (руководителем) компании, в отношении которой принято решение о ликвидации, но она еще не завершена;

– на дату регистрации гражданин выступает в качестве собственника или участника имущества (главы) организации, в отношении которой вынесено судебное определение об открытии конкурсного производства и подготовке дела о банкротстве к разбирательству;

– при регистрации выяснено, что лицо является хозяином имущества (учредителем, участником) юридического лица, ИП, долги которого признаны безнадежными и списаны на основании действующих законов. Важно, чтобы с момента исключения из ЕГР юридических лиц и индивидуальных предпринимателей прошло менее 3 лет;

– лицо ранее было зарегистрировано в качестве ИП и есть документы, подтверждающие признание его банкротом. При этом с даты исключения из ЕГР должно пройти не более года;

– есть иные запреты или ограничения на обращение по поводу регистрации в качестве ИП, установленные актуальными нормативно-правовыми актами или судом;

– регистрация в качестве ИП выполнялась ранее и была признана недействительной (со дня вынесения решения прошло менее года);

– есть неисполненное судебное постановление, вступившее в законную силу, согласно которому предполагается взыскание финансовых средств. К этой же категории относятся ситуации, когда взыскание наложено на имущество, есть соответствующая исполнительная надпись. Ситуация касается и сборов, пеней, страховых взносов и т. д.

Обращаясь для регистрации деятельности ИП, гражданин несет ответственность за достоверность представляемых сведений и отсутствие ограничений. Если выясняется, что данные были искажены или не соответствуют действительности, лицо может быть лишено статуса индивидуального предпринимателя решением экономического суда. При этом учитывается характер нарушений, умысел, ущерб и иные обстоятельства. Иностранцы тоже могут стать ИП, но только при условии, что имеют право на постоянное проживание на территории нашей страны.

2. Подготовка документов и уплата государственной пошлины.

Приложение 3 к постановлению Минюста № 8 регламентирует требуемый пакет официальных бумаг. В него входят:

– заявление по соответствующей форме с указанием планируемого основного вида деятельности;

– фотография (для документов) гражданина, обращающегося за государственной регистрацией;

– оригинал или копия платежного документа, подтверждающего уплату государственной пошлины.

В соответствии с требованиями Налогового кодекса Республики Беларусь за государственную регистрацию индивидуального предпринимателя взима-

ется государственная пошлина в размере 0,5 базовой величины.

Освобождаются от уплаты государственной пошлины за государственную регистрацию индивидуальных предпринимателей при обращении в регистрирующий орган – граждане, состоящие на учете в органах по труду, занятости и социальной защите в качестве безработных, граждане, получающие в дневной форме получения образования общее среднее, специальное, профессионально-техническое, среднее специальное, высшее образование, граждане, получившие в дневной форме получения образования указанное образование, в течение года после его получения (п.п. 8.1.3. п. 8 ст. 257 Налогового кодекса Республики Беларусь), а так же граждане, которые обращаются за регистрацией путем представления документов в электронном виде.

3. Обращение в регистрирующий орган.

Государственная регистрация в качестве индивидуального предпринимателя производится по месту жительства гражданина. В роли органа, осуществляющего данную процедуру, могут выступать облисполкомы и горисполкомы. Важно отметить, что исполнительные комитеты могут делегировать часть полномочий другим структурам (например, в этом качестве может выступать администрация района населенного пункта).

Регистрация происходит в день обращения при условии, что представлены все необходимые документы. Обязательным условием является предъявление паспорта или вида на жительство. Все документы для регистрации можно предоставить путем личного обращения в регистрирующий орган или посредством веб-портала (при этом в роли обратившегося может выступать сам заявитель (предварительно купив сертификат открытого ключа проверки ЭЦП) или нотариус (ему представляется заявление, цифровое фото) после уплаты нотариального тарифа в размере 40 % БВ).

Отказать в регистрации ИП могут только по основаниям, указанным в законодательстве:

– непредставление всего пакета документов, определенного Положением № 1;

– оформление заявления о государственной регистрации с нарушением требований нормативно-правовых актов;

– представление документов в ненадлежащий орган;

– бумаги на регистрацию поданы, когда гражданин уже имеет такой статус и не исключен из ЕГР.

4. Получение свидетельства о регистрации в качестве ИП.

Данный документ выдается не позднее следующего рабочего дня после подачи необходимых официальных бумаг. Как показывает практика, сложившаяся в нашей стране, обычно это делается в день обращения. Государство стремится исключить бюрократическую составляющую, чем подчеркивается желание всячески способствовать коммерческой инициативе граждан.

Если у предпринимателя меняется фамилия, имя, отчество или место жительства, он обязан в течение месяца обратиться в исполком для внесения корректировок в свидетельство о регистрации. Оставив данное требование

без внимания, Вы рискуете получить штраф до 20 БВ.

5. Обращение в штемпельно-граверную мастерскую.

Эта стадия факультативна, так как закон не обязывает ИП иметь печать. В Декрете № 7 прямо указано на то, что предприниматели должны использовать штамп только в случаях, предусмотренных международными договорами Беларуси.

Если все же есть потребность в печати, коммерсант обращается в соответствующую организацию. Для изготовления требуется предъявить свидетельство о регистрации.

6. Открытие текущего счета в банке.

Без этого предприниматель может обойтись, но есть ряд случаев, когда наличие учетной записи в финансово-кредитном учреждении является строго обязательным:

– ежемесячный размер выручки (кроме видов деятельности, предполагающих уплату единого налога) превышает 1000 БВ;

– прием наличности осуществляется с использованием кассовых аппаратов или специальных компьютерных систем.

Если есть необходимость в открытии счета, следует представить в банк следующие документы:

– заявление;

– копия свидетельства о регистрации без нотариального засвидетельствования.

Эти документы могут не представляться, если при обращении с целью регистрации индивидуального предпринимателя указывалась информация о финансовом учреждении, в котором планируется создать учетную запись. В этом случае регистрирующий орган сам направит соответствующие сведения в виде электронного документа.

7. Получение извещения о постановке на учет.

В течение пяти рабочих дней выдаётся документ, подтверждающий постановку на учет в налоговых органах, органах государственной статистики, органах Фонда социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты, регистрацию в Белорусском республиканском унитарном страховом предприятии «Белгосстрах», т. е. извещение о постановке на учет.

Постановка на учет индивидуального предпринимателя в вышеуказанных органах осуществляется автоматически, без участия самого субъекта хозяйствования. Плата за осуществление данной процедуры не взымается.

Извещение о постановке на учет можно получить только в регистрирующем органе.

Однако, бывают случаи, когда регистрация затягивается по вине обратившегося (например, он не представил все необходимые документы).

8. Выбор системы налогообложения.

Существует несколько видов налогообложения для ИП:

– единый налог (ЕН);

– налог при упрощенной системе налогообложения (УНС);

– общая система налогообложения (ОСН).

ИП сам решает какую систему ему выбрать: УСН или ОСН. Единый же налог уплачивается в казну Республики Беларусь при определенных видах деятельности (в том числе параллельно с УСН или ОСН).

Единый налог (ЕН)– это фиксированная сумма, которую платят раз в месяц за определенный вид деятельности. В статье 296 Налогового кодекса Республики Беларусь дан перечень видов деятельности, по которым уплачивается единый налог. ИП надо определить вид деятельности и посмотреть в налоговый кодекс, чтобы точно знать, платите его ЕН или нет.

Преимущества этой системы в том, что сумма налога не зависит от дохода предпринимателя, т.е. фиксированная сумма налога. И он обладает простотой ведения учета, т.е : для уплаты фактически не нужно вести бухгалтерию.

Недостатки: применять единый налог могут предприниматели, занимающиеся только определенным видом деятельности. Так же запрещает реализацию некоторых видов товаров.

Упрощенная система налогообложения (УСН) применяется, за исключением тех случаев, когда это прямо запрещено в законодательстве (п.1,5,6,7 ст. 286 Налогового кодекса).

Преимущества УСН:

– Простота применения: основа исчисления - валовая выручка ИП;

– Уплата налога раз в квартал;

– Довольно низкая ставка по сравнению с общей системой налогообложения (3 % включая НДС, 5 % не включая НДС);

Существует возможность не вести бухгалтерский учет, а вместо этого-книгу учета доходов и расходов, что гораздо более проще для ИП;

– Даёт возможность неуплаты некоторых видов налогов (не уплачиваются местные налоги и сборы).

Недостатки УСН:

– Не всем подходит (ограничение, в зависимости от вида деятельности);

– Ограничение применения налоговой системы в зависимости от валовой выручки;

– Невозможность применения в зависимости от количества работающих человек.

Общая система налогообложения. Это базовая система налогообложения, которая применяется автоматически при регистрации бизнеса (если предприниматель сам не захотел перейти на другую систему).

Если предприниматель выбирает общую систему налогообложения, он автоматически будет платить налог НДС по ставке 20 % от оборота при реализации товаров, работ, услуг, имущественных прав. То есть выбирать, как при упрощенной системе, не приходится.

Помимо этого, нужно платить налог на прибыль. Это значит, что при расчетах учитывается не только выручка, но и затраты – таким образом, определяется размер чистой прибыли. Для ИП ставка налога составит 16 % от полу-

ченной прибыли.

Преимущества: нет ограничений на виды деятельности. Зато возможность учитывать расходы и уплачивать подоходный налог с прибыли, а не с выручки.

Недостатки – трудоемкий и более сложный учет.

9. Получение сертификата открытого ключа.

Этот шаг обязателен только для тех ИП, кто является плательщиком НДС, так как в статье 63 (пункт 4) Налогового кодекса указано, что лица, перечисляющие налог на добавленную стоимость, представляют декларации только в электронном виде. Те, кто не относится к этой категории, могут заполнять расчеты на бумажном носителе.

10. Приобретение книги замечаний и предложений, а также книги учета проверок.

Эти документы покупаются в магазинах РУП «Издательство «Белбланкавыд». Потребуются следующие официальные бумаги:

– оригинал и копия платежного документа, подтверждающего оплату за книги. Если платеж сделан через ЕРИП, представлять подтверждение перечисления средств не нужно;

– оригинал и копия документа, удостоверяющего личность;

– доверенность на получение книги и оригинал документа, удостоверяющего личность, если эта операция выполняется официальным представителем ИП;

– данные о месте нахождения книги.

Книгу учета проверок, можно приобрести еще и в РУП «Информационно-издательский центр по налогам и сборам». Сделать все это следует не позднее 6 месяцев с момента постановки на налоговый учет. С начала 2018 года регистрация книги учета проверок в ИМНС не требуется.

Для приобретения потребуются:

– документ, удостоверяющий личность;

– доверенность на получение, если книгу получает официальный представитель.

11. Приобретение кассового оборудования или платежного терминала.

Если предприниматель планирует в будущем принимать наличность, может потребоваться соответствующее техническое приспособление.

Прием наличных денег без технических приспособлений допускается в случаях, оговоренных в пункте 35 Положения, посвященного порядку использования кассового оборудования, терминалов и т. д. утвержденного постановлением Совета Министров и Национального банка под номером 924/16. В частности, к таким ситуациям относятся:

– осуществление розничной торговли на рынках и ярмарках (за исключением продажи запчастей к авто);

– разносная торговля;

– продажа в розлив напитков без алкоголя, пива, кваса, растительного масла (при условии, что это не происходит в магазинах, павильонах или объектах общественного питания), а также живой рыбы;

– оказание бытовых услуг (кроме хранения, ТО и ремонта транспорта, оборудования) в объектах, находящихся в сельской местности. Количество работников при этом не должно превышать 3 человека в смену;

– продажа товаров, произведение работ, оказание услуг (кроме такси) ИП, выступающими в качестве плательщиков единого налога, в течение 3 месяцев с даты регистрации.

Если предприниматель ведет деятельность на объекте, в котором обязательно использование терминала, то и он должен установить такое оборудование.

12. Выполнение условий, требуемых для начала осуществления того или иного вида деятельности.

Существующие требования закона таковы, что регистрация ИП в Республике Беларусь может оказаться недостаточной мерой для легальной работы в какой-то сфере. Есть немало ситуаций, когда требуются дополнительные действия.

Преимущества работы в форме ИП.

– упрощенный порядок регистрации, ведения и прекращения деятельности;

– можно самостоятельно вести бухгалтерский учет;

– юридический адрес может находиться по месту проживания;

– можно выбрать оптимальную систему налогообложения: упрощенную (УСН), единый налог, подоходный налог;

– можно самостоятельно владеть и оперативно распоряжаться доходами;

– административная ответственность ниже, если сравнивать с юридическим лицом;

– деятельность ИП засчитывается в трудовой стаж.

Недостатки работы в форме ИП.

– невозможно отчуждать/«реплицировать» бизнес: ИП нельзя продать или купить, а также зарегистрировать на нескольких собственников;

– диверсификация бизнеса ограничена;

– найм сотрудников также ограничен, по гражданско-правовым договорам можно привлечь не более трех физических лиц;

– порог выручки для применения УСН снижен (относительно юридических лиц);

– есть ограничения на право заниматься отдельными видами деятельности (например, деятельностью в области вещания, охранной и страховой деятельностью, производством алкогольной и спиртосодержащей продукции и т. д.);

– не все потенциальные контрагенты (заказчики) доверяют организационной форме ИП;

– личная ответственность ИП за результаты предпринимательской деятельности всем имуществом, включая не вовлеченное в бизнес.

2. Порядок регистрация юридического лица

Регистрация нового субъекта хозяйствования представляет собой многоступенчатый, поэтапно осуществляемый процесс, требующий определенной подготовительной работы. До момента обращения в соответствующие инстанции учредители нового юридического лица должны провести ряд процедур организационного характера и подготовить пакет соответствующей документации в соответствии с требованиями законодательства Республики Беларусь.

В качестве основных процедур можно выделить следующие:

1. Согласование с регистрирующим органом наименования коммерческой (некоммерческой) организации;

2. Определение предполагаемого местонахождения коммерческой (некоммерческой) организации;

3. Принятие решения о создании коммерческой (некоммерческой) организации.

4. Разработка учредительных документов;

5. Государственная регистрация фирмы.

6. **Пострегистрационные действия.**

1. Согласование с регистрирующим органом наименования коммерческой (некоммерческой) организации.

Прежде чем начать процесс регистрации фирмы, предприятия необходимо определиться с организационно-правовой формой будущей организации.

После определения организационно-правовой формой организации, первым шагом по регистрации фирмы является согласование наименования. Порядок согласования наименований коммерческих и некоммерческих организаций, а также требования к наименованиям этих организаций определены постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 5 февраля 2009 г. № 154 «Об утверждении Положения о согласовании наименования коммерческих и некоммерческих организаций» и постановлением Министерства юстиции Республики Беларусь от 5 марта 2009 г. № 20 «О согласовании наименований юридических лиц». В соответствии с этими положениями, в регистрирующие органы для согласования наименований юридических лиц могут обратиться следующие заявители:

– в отношении юридических лиц, создаваемых собственником имущества – физическим лицом, – физическое лицо либо его представитель, действующие на основании доверенности;

– в отношении юридических лиц, создаваемых учредителем – юридическим лицом, – руководитель этого юридического лица или иное лицо, уполномоченное в соответствии с учредительным документом действовать от имени организации, либо представитель учредителя, действующий на основании доверенности;

– в отношении действующих юридических лиц – руководитель этого юридического лица, а также иное лицо, уполномоченное в соответствии с учредительным документом действовать от имени организации, либо его представитель, действующий на основании доверенности.

Согласовать наименование можно одним из следующих способов:

– путем личного обращения заявителя в регистрирующий орган (заявитель обязан предъявить документ, удостоверяющий его личность);

– путем направления заявителем документов по почте;

– путем предоставления заявителем электронных документов в установленном порядке (только для учредителей – граждан Республики Беларусь).

Процедура согласования наименования осуществляется бесплатно.

Наименования, которые уже зарегистрированы (или зарезервированы) в базе данных Единого государственного регистра юридических лиц и индивидуальных предпринимателей (далее – ЕГР), не могут быть согласованы.

2. Определение предполагаемого местонахождения коммерческой (некоммерческой) организации.

В соответствии с п. 2 ст. 50 Гражданского кодекса Республики Беларусь место нахождения юридического лица определяется местом нахождения его постоянно действующего исполнительного органа (административно-территориальная единица, населенный пункт, а также дом, квартира или иное помещение, если они имеются), а в случае отсутствия постоянно действующего исполнительного органа – иного органа или лица, имеющих право действовать от имени юридического лица без доверенности.

Согласно пункту 5 Положения о государственной регистрации субъектов хозяйствования, утвержденного Декретом Президента Республики Беларусь от 16 января 2009 г. № 1, местонахождением частного унитарного предприятия, крестьянского (фермерского) хозяйства может являться жилое помещение (квартира, жилой дом) физического лица – собственника имущества частного унитарного предприятия, главы крестьянского (фермерского) хозяйства (далее –- жилое помещение) в одном из следующих случаев:

– жилое помещение принадлежит ему на праве собственности (находится в долевой или совместной собственности) - с согласия иного собственника (всех собственников), а также всех совершеннолетних членов его семьи (членов семьи всех собственников), проживающих в этом помещении;

– он постоянно проживает в жилом помещении (за исключением жилого помещения государственного жилищного фонда), о чем свидетельствуют отметка в документе, удостоверяющем личность, либо сведения в карточке регистрации, - с согласия собственника (всех собственников) жилого помещения частного жилищного фонда, а также проживающих в данном помещении всех совершеннолетних членов семьи собственника (всех собственников).

При этом с собственника жилого помещения взимаются плата за коммунальные услуги и иные платежи, связанные с эксплуатацией такого помещения, в порядке, определяемом Советом Министров Республики Беларусь.

Осуществление производственной деятельности (выполнение работ, оказание услуг) в жилом помещении, являющемся местонахождением частного унитарного предприятия, крестьянского (фермерского) хозяйства, не допускается без перевода этого помещения в нежилое в порядке, определенном законодательством.

В случае если под юридический адрес предоставляются нежилые (административные) помещения, с потенциальным Арендодателем желательно заключить предварительный Договор аренды на указанные площади либо получить от него Гарантийное письмо, содержащее все существенные условия будущего договора аренды. Соблюдение данной формальности может позволить избежать проблем, связанных с возможным отказом Арендодателя от последующего заключения с Вашей организацией договора аренды.

3. Принятие решения о создании коммерческой (некоммерческой) организации.

Решение о создании Унитарного предприятия оформляется решением учредителя, в отличии от решения о создании ООО или ОДО, оформляемого протоколом собрания учредителей и протоколом учредительного собрания.

4. Разработка учредительных документов.

Подготавливаются учредительные документы, решение (протоколы) о создании юридического лица.

До подачи документов для государственной регистрации фирмы в полном объеме формируется уставный фонд (исключение: уставный фонд компаний со статусом организаций с иностранными инвестициями может формироваться в течение двух лет с даты государственной регистрации).

Вкладом в уставный фонд могут быть:

– деньги;

– вещи;

– ценные бумаги;

– имущественные права;

– иные отчуждаемые права, имеющие денежную оценку.

Наиболее распространенный способ формирования уставного фонда – деньгами. В этом случае в банке открывается временный счет для формирования уставного фонда, на который в полном объеме вносится вклад в уставный фонд создаваемого юридического лица.

Для этого необходимо:

– Решение об учреждении организации, в котором необходимо уполномочить одного из учредителей на открытие временного счета и распоряжение денежными средствами, находящимися на временном счете.

– Уполномоченное лицо с паспортом.

Непосредственно в банке Уполномоченное лицо заполнит заявление на открытие счета, анкету и договор с банком, после чего Учредители вносят вклады на счет.

Временный счет целесообразно открывать в том банке, в котором планируется дальнейшее расчетно-кассовое обслуживание Вашей фирмы, так как перевод денежных средств с временного счета в одном банке на текущий в другом банке – является, как правило, платной услугой.

В случае формирования уставного фонда имуществом учредителям необходимо сделать экспертизу достоверности оценки имущества, вносимого ими в качестве вклада в уставный фонд создаваемого юридического лица.

Нотариальное заверение учредительных документов в соответствии с законодательством не требуется, однако заверить документы у нотариуса можно по своему желанию.

При подготовке Устава (учредительного договора – для коммерческой организации, действующей только на основании учредительного договора), заявлений и иных документов необходимо учесть особенности организационно-правовой формы создаваемого юридического лица, а также требования законодательства к их содержанию и оформлению. В противном случае учредители могут быть привлечены к ответственности за предоставление недостоверных данных при государственной регистрации юридического лица с последующим признанием государственной регистрации недействительной по решению суда и взысканием доходов полученных от такой деятельности.

5. Государственная регистрация фирмы.

Предоставление документов для государственной регистрации возможно путем личного обращения в регистрирующий орган либо через веб-портал Единого государственного регистра юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

Государственная регистрация осуществляется следующими регистрирующими органами:

– Национальным банком – банков и небанковских кредитно-финансовых организаций, в том числе расположенных в свободных экономических зонах и Китайско-Белорусском индустриальном парке;

– Министерством финансов – страховых организаций, страховых брокеров, объединений страховщиков, в том числе расположенных в свободных экономических зонах и Китайско-Белорусском индустриальном парке;

– Министерством юстиции – торгово-промышленных палат;

– администрациями свободных экономических зон – коммерческих и некоммерческих организаций, индивидуальных предпринимателей в свободных экономических зонах, за исключением организаций, предусмотренных в абзацах втором и третьем настоящего пункта;

– администрацией Китайско-Белорусского индустриального парка – коммерческих и некоммерческих организаций, индивидуальных предпринимателей на территории Китайско-Белорусского индустриального парка, за исключением организаций, предусмотренных в абзацах втором и третьем настоящего пункта;

– облисполкомами и Минским горисполкомом – коммерческих организаций с участием иностранных и международных организаций, за исключением организаций, предусмотренных в абзацах втором, третьем, пятом и шестом настоящего пункта;

– облисполкомами, Брестским, Витебским, Гомельским, Гродненским, Минским, Могилевским горисполкомами – субъектов хозяйствования, не указанных в абзацах втором–седьмом настоящего пункта. Облисполкомы вправе делегировать часть своих полномочий по государственной регистрации субъектов хозяйствования другим местным исполнительным и распоря-

дительным органам, а названные горисполкомы – соответствующим администрациям районов в городах.

Для государственной регистрации формы необходимо предоставить в регистрирующий орган по месту нахождения создаваемого юридического лица следующие документы:

– Заявление о государственной регистрации;

– Устав в двух экземплярах без нотариального засвидетельствования, а так же его электронная копия (в формате .doc или .rtf);

– Легализованная выписка из торгового регистра страны учреждения или иное эквивалентное доказательство юридического статуса организации в соответствии с законодательством страны ее учреждения либо нотариально заверенная копия указанных документов (выписка должна быть датирована не позднее одного года до дня подачи заявления о государственной регистрации) с переводом на белорусский или русский язык (подпись переводчика нотариально удостоверяется) – для учредителей, являющихся иностранными организациями;

– Копия документа, удостоверяющего личность, с переводом на белорусский или русский язык (подпись переводчика нотариально удостоверяется) – для учредителей, являющихся иностранными физическими лицами;

– Копия документа местного исполнительного и распорядительного органа о подтверждении возможности размещения садоводческого товарищества или крестьянского (фермерского) хозяйства и предполагаемом месте такого размещения – при государственной регистрации садоводческого товарищества или крестьянского (фермерского) хозяйства;

– Оригинал либо копия платежного документа, подтверждающего уплату государственной пошлины. Допускается оплата государственной пошлины с использованием банковских платежных карточек через Интернет-банкинг, инфо-киоск (возможна только посредством ЕРИП). В случае уплаты государственной пошлины посредством ЕРИП оригинал либо копия платежного документа, подтверждающего такую уплату, в регистрирующий орган не представляется. Однако плательщик обязан при обращении в орган, взимающий государственную пошлину, сообщить учетный номер операции (транзакции) в едином расчетном и информационном пространстве.

В соответствии с требованиями Налогового кодекса Республики Беларусь государственная пошлина взимается за:

– государственную регистрацию коммерческой организации (за исключением коммерческой организации, в которой число учредителей - инвалидов превышает 50 %, коммерческой организации, создаваемой организацией ветеранов, обществом инвалидов, а также крестьянского (фермерского) хозяйства) в размере 1 базовой величины;

– государственную регистрацию некоммерческой организации в размере 0,5 базовой величины;

государственную регистрацию коммерческой организации, в которой число учредителей - инвалидов превышает 50 % в размере 0,8 базовой величины;

– государственную регистрацию второй и каждой последующей коммерческой организации применяются ставки госпошлины в размере, установленной ставки, увеличенной на 20 % .

Истребование регистрирующим органом иных документов запрещается.

В день подачи документов, представленных для государственной регистрации, уполномоченный сотрудник регистрирующего органа:

– ставит на уставе (учредительном договоре), штамп, свидетельствующий о проведении государственной регистрации, выдает один экземпляр устава (учредительного договора) лицу, его представившему, и вносит в Единый государственный регистр юридических лиц и индивидуальных предпринимателей запись о государственной регистрации субъекта хозяйствования, изменений и (или) дополнений, вносимых в устав (учредительный договор) юридического лица;

– представляет в Министерство юстиции необходимые сведения о субъектах хозяйствования для включения их в Единый государственный регистр юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Юридическое лицо считается зарегистрированным с даты проставления штампа на его уставе (учредительном договоре) и внесения записи о государственной регистрации юридического лица в Единый государственный регистр юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

Свидетельство о государственной регистрации выдается не позднее рабочего дня, следующего за днем подачи документов для государственной регистрации. В течение пяти рабочих дней со дня внесения записи о государственной регистрации субъекта хозяйствования в Единый государственный регистр юридических лиц и индивидуальных предпринимателей регистрирующий орган выдает документы, подтверждающие постановку на учет в налоговых органах, органах государственной статистики, органах Фонда социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты, регистрацию в Белорусском республиканском унитарном страховом предприятии «Белгосстрах».

Постановка на учет юридического лица в вышеуказанных органах осуществляется автоматически, без участия самого субъекта хозяйствования. Плата за осуществление данной процедуры не взымается.

6. Пострегистрационные действия.

До получения документов о постановке на учет из регистрирующего органа учредители могут назначить руководителя. Отношения между организацией и выбранным лицом оформляются через трудовой договор или контракт.

Кроме директора или управляющего, в организации нужен бухгалтер. Если осуществляется найм бухгалтера в штат организации – то отношения регулируются Трудовым кодексом. В этом случае издается приказ о назначении, а со специалистом заключается трудовой договор.

Выбор системы налогообложения. Если организация будет применять систему налогообложения с НДС, в письме в ИМНС нужно указать, какой пе-

риод по НДС выбран в качестве отчетного (месяц или квартал), письмо необходимо отправить в ИМНС до 20-го числа месяца, следующего за месяцем регистрации организации.

Если организация планирует применять УСН, в течение 20 рабочих дней нужно подать в ИМНС уведомление о переходе на применение УСН.

Спустя 5 дней после регистрации организации в Исполнительном комитете необходимо забрать извещение о постановке на учет. После получения данного извещения необходимо приобрести книгу замечаний и предложений и книгу учета проверок в РУП «Издательство «Белбланкавыд».

Для получения книги учета проверок необходимо запросить счет и оплатить книгу по безналичному расчету, либо приобрести её за наличные в любом отделении издательства. После покупки она прошивается, заполняется и подписывается руководителем. Обязательная регистрации книги в налоговом органе (район регистрации) в течение 10 дней с момента регистрации.

Книга замечаний и предложений оплачивается безналичным путём. Для получения книги необходимо заполнить заявление. После оплаты книга замечаний и предложений забирается в РУП «Издательство «Белбланкавыд» (в любом отделении) вместе с копией и оригиналом квитанции, приказом о вступлении в должность, а также копией свидетельства о государственной регистрации и паспортом. Книга регистрируется в РУП «Издательство «Белбланкавыд», после чего заполняется и храниться в организации.

Далее необходимо получить ключ электронного декларирования (с его помощью подается все налоговые, статистические отчеты, отчеты в ФСЗН, персонифицированный учет).

Любой из учредителей либо руководитель на основании устава (учредительного договора) со штампом, свидетельствующим о проведении государственной регистрации, может обратиться за изготовлением печатей (штампов) в организацию-изготовитель. Получения каких-либо специальных разрешений на изготовление печатей (штампов) не требуется.

После изготовления печати необходимо обратиться в банк для открытия счетов. Для открытия счетов юридические лица представляют в банк следующие документы:

– заявление на открытие счета (оформляется на месте);

– копию (без нотариального засвидетельствования) устава (учредительного договора – для коммерческой организации, действующей только на основании учредительного договора), имеющего штамп, свидетельствующий о проведении государственной регистрации;

– карточку с образцами подписей должностных лиц юридического лица, имеющих право подписи документов для проведения расчетов, и оттиска печати (оформляется на месте).

Извещение о постановке на учет во всех госорганах получается в течение пяти рабочих дней с момента регистрации.

Поэтому в соответствующие организации необходимо предоставить следующие документы:

1. В ИМНС по месту регистрации необходимо предоставить информацию о руководителе/управляющем и главном бухгалтере (или обслуживающей организации), сведения об организации (копии устава и свидетельства о регистрации, протокола собрания учредителей; письмо на фирменном бланке, заверенное печатью организации, содержащее информацию о руководителе/управляющем и главном бухгалтере/обслуживающей организации, их контакты; виде деятельности организации; об избрании месяца или квартала в качестве отчетного периода; извещение о применении УСН в 2-х экземплярах в случае применения данной системы налогообложения).

2. В районное статистическое управление по месту регистрации предоставляется письмо с информацией о директоре/управляющем и главном бухгалтере/обслуживающей организации, их контакты и виде деятельности организации или заполняется анкета респондента, размещенная на сайте Национального статистического комитета.

3. В Белгосстрах по месту регистрации предоставляется письмо с информацией о директоре/управляющем и главном бухгалтере/обслуживающей организации, их контакты, а также копия приказа о сроках выплаты заработной платы.

4. В ФСЗН по месту регистрации предоставляется письмо с информацией о директоре/управляющем и главном бухгалтере/обслуживающей организации, их контакты, а также копия приказа о сроках выплаты заработной платы, копия устава, свидетельства о государственной организации.

Расходы в процессе регистрации организации следующие:
– вклад в уставный фонд;
– расходы, связанные с поиском юридического адреса;
– госпошлина за регистрацию организации;
– переводы документов на русский язык и их нотариальное заверение;
– стоимость печати;
– плата за открытие счетов.

3. Прекращение деятельности индивидуального предпринимателя

Прекращение деятельности индивидуальных предпринимателей осуществляется в соответствии с Гражданским кодексом Республики Беларусь и Положением о ликвидации (прекращении деятельности) субъектов хозяйствования, утвержденным Декретом Президента Республики Беларусь от 16 января 2009 г. №1.

Документы, необходимые для начала процедуры прекращения деятельности, можно представить в регистрирующий орган одним из следующих способов:
– путем личного обращения в регистрирующий орган;
– с помощью Веб-портала.

Для прекращения деятельности ему необходимо:

1. В течение 10 рабочих дней после даты принятия решения о прекращении деятельности ИП обязан письменно уведомить об этом регистрирующий орган.

Срок прекращения деятельности, устанавливаемый индивидуальным предпринимателем, не может превышать девяти месяцев со дня принятия решения о прекращении деятельности. Данный срок может быть продлен по решению индивидуального предпринимателя, но не более чем до двенадцати месяцев.

2. Оплатить услуги учреждения «Редакция журнала «Юстиция Беларуси».

Сведения о прекращении деятельности ИП будут размещены на сайте юридического научно-практического журнала «Юстиция Беларуси» после представления в регистрирующий орган необходимых документов для прекращения деятельности ИП.

3. Заполнить заявление о прекращении деятельности индивидуального предпринимателя.

Срок заявления требований кредиторами не может быть менее 2 месяцев с даты размещения сведений о том, что ИП находится в процессе прекращения деятельности, на сайте юридического научно-практического журнала «Юстиция Беларуси» (п. 1 ст. 59 Гражданского кодекса Республики Беларусь).

4. Представить заявление о прекращении деятельности индивидуального предпринимателя в регистрирующий орган.

Заявление о прекращении деятельности ИП подписывается прекращающим деятельность ИП. Документы в регистрирующий орган представляются ИП либо лицом, уполномоченным в соответствии с нотариально удостоверенной доверенностью действовать от его имени.

При представлении документов в регистрирующий орган предъявляются:

– документ, удостоверяющий личность;

– документ, подтверждающий оплату услуг учреждения «Редакция журнала «Юстиция Беларуси»;

– документ (нотариально удостоверенная доверенность), подтверждающий полномочия, в случае, если от имени индивидуального предпринимателя действует иное лицо (при необходимости).

5. Для завершения процедуры прекращения деятельности индивидуальному предпринимателю необходимо:

– сдать на хранение в архив документы, в том числе по личному составу, подтверждающие трудовой стаж и оплату труда его работников (в случае привлечения индивидуальным предпринимателем физических лиц по трудовым и (или) гражданско-правовым договорам);

– представить в регистрирующий орган:

а) оригинал свидетельства о государственной регистрации индивидуального предпринимателя, а при его отсутствии – заявление о его утрате с приложением сведений о публикации объявления об утрате;

б) уведомление о завершении процесса прекращения деятельности с указанием сведений о завершении расчетов с кредиторами и отсутствии кредитор-

ской задолженности по форме, установленной Министерством юстиции.

После представления необходимых документов в регистрирующий орган и в случае отсутствия задолженности перед налоговым органом, органом Фонда социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты, таможенным органом, Белорусским республиканским унитарным страховым предприятием «Белгосстрах» (его обособленным подразделением) индивидуальный предприниматель исключается регистрирующим органом из Единого государственного регистра юридических лиц и индивидуальных предпринимателей (далее – ЕГР).

Выписку из решения регистрирующего органа об исключении ИП из ЕГР можно получить в регистрирующем органе.

Однако если решение о прекращении деятельности принято ИП, который включен в план выборочных проверок, такой ИП не может быть исключен из ЕГР до проведения и завершения плановой проверки.

4. Прекращение деятельности юридического лица

Юридическое лицо может прекратить свою деятельность в результате ликвидации. В зависимости от того, в состоянии ли юридическое лицо расплатиться с долгами или нет ликвидация может быть осуществлена по-разному. В первом случае порядок ликвидации установлен Положением о ликвидации (прекращении деятельности) субъектов хозяйствования, утвержденным Декретом Президента Республики Беларусь № 1 от 16.01.2009. Во втором – в соответствии с Законом Республики Беларусь Об экономической несостоятельности (банкротстве).

Коммерческая организация может быть ликвидирована по решению:

– учредителей (участников) либо уполномоченного ими органа;

– хозяйственного суда;

– регистрирующего органа.

Ликвидация коммерческой организации, в уставном фонде которой имеются акции (доли) иностранных юридических или физических лиц, осуществляется по решению учредителей (участников), собственника имущества или уполномоченного ими органа, и в судебном порядке.

Документы, необходимые для начала процедуры прекращения деятельности, можно представить в регистрирующий орган одним из следующих способов:

– путем личного обращения в регистрирующий орган;

– с помощью Веб-портала.

Для прекращения деятельности необходимо:

1. Принять решение о ликвидации юридического лица и назначить ликвидационную комиссию или ликвидатора.

Председатель ликвидационной комиссии (ликвидатор) в течение 10 рабочих дней после даты принятия решения о ликвидации юридического лица обязан письменно уведомить об этом регистрирующий орган.

В соответствии с п. 6 Положения собственник имущества (учредители,

участники) либо орган юридического лица, уполномоченный уставом (учредительным договором – для коммерческой организации, действующей только на основании учредительного договора), принявший решение о ликвидации юридического лица, назначает ликвидационную комиссию (ликвидатора), распределяет обязанности между председателем и членами ликвидационной комиссии (в случае назначения ликвидационной комиссии) и устанавливает порядок и сроки ликвидации.

Срок ликвидации, устанавливаемый собственником имущества (учредителями, участниками) либо органом юридического лица, уполномоченным уставом (учредительным договором – для коммерческой организации, действующей только на основании учредительного договора), не может превышать девяти месяцев со дня принятия решения о ликвидации. Данный срок может быть продлен по решению указанных лиц, но не более чем до двенадцати месяцев.

При наличии у ликвидируемого юридического лица задолженности перед кредиторами председателем ликвидационной комиссии (ликвидатором) назначается лицо, соответствующее установленным постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 24 апреля 2013 г. № 314 «О некоторых вопросах назначения председателя ликвидационной комиссии (ликвидатора)» требованиям и не являющееся собственником имущества (учредителем, участником), руководителем этого юридического лица.

В случае обнаружения у юридического лица, находящегося в процессе ликвидации, задолженности перед кредиторами, имевшейся, но по объективным причинам не выявленной на дату принятия решения о ликвидации данного юридического лица, собственником имущества (учредителями, участниками) юридического лица в месячный срок со дня обнаружения указанной задолженности должны быть приняты меры по замене председателя ликвидационной комиссии (ликвидатора), если таковым назначен собственник имущества (учредитель, участник), руководитель ликвидируемого юридического лица.

Со дня назначения ликвидационной комиссии (ликвидатора) к ней переходят полномочия по управлению делами юридического лица.

Ликвидационная комиссия (ликвидатор) от имени ликвидируемого юридического лица выступает в суде.

2. Оплатить услуги учреждения «Редакция журнала «Юстиция Беларуси».

Сведения о прекращении деятельности юридического лица будут размещены на сайте юридического научно-практического журнала «Юстиция Беларуси» после представления в регистрирующий орган необходимых документов для прекращения деятельности юридического лица.

3. Заполнить заявление о ликвидации юридического лица.

Срок заявления требований кредиторами не может быть менее 2 месяцев с даты размещения сведений о том, что юридическое лицо находится в процессе ликвидации, на сайте юридического научно-практического журнала «Юстиция Беларуси» (п. 1 ст. 59 Гражданского кодекса Республики Беларусь).

Заявление о ликвидации юридического лица подписывается председателем

и членами ликвидационной комиссии (в случае назначения ликвидационной комиссии) либо ликвидатором (в случае назначения ликвидатора). Если председателем ликвидационной комиссии (ликвидатором) является юридическое лицо, заявление о ликвидации подписывается руководителем этого юридического лица или иным лицом, уполномоченным в соответствии с уставом (учредительным договором – для коммерческой организации, действующей только на основании учредительного договора) действовать от имени этого юридического лица.

4. Представить в регистрирующий орган:

– заявление о ликвидации юридического лица;

– решение о ликвидации юридического лица (решение, составленное на иностранном языке, должно быть переведено на белорусский или русский язык (подпись переводчика нотариально удостоверяется)).

Документы в регистрирующий орган представляются председателем ликвидационной комиссией (ликвидатором) либо лицом, уполномоченным в соответствии с доверенностью действовать от имени председателя ликвидационной комиссии (ликвидатора).

Если собственником имущества (учредителями, участниками) являются иностранные организации, дополнительно в регистрирующий орган представляется легализованная выписка из торгового регистра страны учреждения или иное эквивалентное доказательство юридического статуса организации в соответствии с законодательством страны ее учреждения либо нотариально заверенная копия указанного документа (выписка должна быть датирована не позднее одного года до дня подачи заявления о ликвидации) с переводом на белорусский или русский язык (подпись переводчика нотариально удостоверяется).

При представлении документов в регистрирующий орган предъявляются:

– документ, удостоверяющий личность;

– документ, подтверждающий оплату услуг учреждения «Редакция журнала «Юстиция Беларуси»;

– документ (доверенность), подтверждающий полномочия, в случае, если гражданин действует от имени юридического или физического лица.

5. Для завершения процедуры ликвидации юридического лица председателю ликвидационной комиссии (ликвидатору) необходимо:

– сдать на хранение в архив документы, в том числе по личному составу, подтверждающие трудовой стаж и оплату труда его работников

– представить в регистрирующий орган:

– ликвидационный баланс, подписанный членами ликвидационной комиссии (ликвидатором) и утвержденный собственником имущества (учредителями, участниками) либо органом коммерческой организации, уполномоченным на то уставом (учредительным договором - для коммерческой организации, действующей только на основании учредительного договора);

– оригинал свидетельства о государственной регистрации юридического лица или заявление собственника имущества (учредителей, участников) о его

утрате с приложением сведений о публикации объявления об утрате.

После представления указанных документов в регистрирующий орган и в случае отсутствия задолженности перед налоговым органом, органом Фонда социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты, таможенным органом, Белорусским республиканским унитарным страховым предприятием «Белгосстрах» (его обособленным подразделением) юридическое лицо исключается регистрирующим органом из Единого государственного регистра юридических лиц и индивидуальных предпринимателей (далее – ЕГР).

Выписку из решения регистрирующего органа об исключении юридического лица из ЕГР можно получить в регистрирующем органе.

Если решение принято о ликвидации юридического лица, включенного в план выборочных проверок , такое юридическое лицо не может быть исключено из ЕГР.

Тема 4. ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

Содержание практической работы: оформить учредительные документы для выбранной организационно-правовой предпринимательской структуры (например, общества с ограниченной ответственностью или частного унитарного предприятия).

Методические указания к выполнению практической работы: прежде чем приступить к созданию предпринимательской структуры в виде юридического лица, необходимо определиться по таким позициям, как:

организационно-правовая форма;
наименование;
предмет и цели деятельности;
размер уставного фонда;
состав учредителей;
порядок образования имущества и распределения прибыли*;*
органы управления и контроля;
условия хранения документов.

Задание 1. Разработать учредительный договор и устав общества с ограниченной ответственностью (ООО) и представить документы для государственной регистрации в исполком по месту нахождения предприятия.

В этих целях рекомендуется воспользоваться следующими формами:

_____

(наименование регистрирующего органа)

ЗАЯВЛЕНИЕ

о государственной регистрации коммерческой организации

Просим (прошу) произвести государственную регистрацию коммерческой организации:

1. Наименование юридического лица:		
Дата и номер справки о согласовании наименования		
Полное наименование на русском языке		
Сокращенное наименование на русском языке (при наличии)		
Полное наименование на белорусском языке		
Сокращенное наименование на белорусском языке (при наличии)		
2. Способ создания:	Да	Нет

2.1. вновь создаваемое			
2.2. создание в результате реорганизации в форме выделения			
2.3. создание в результате реорганизации в форме разделения			
2.4. создание в результате реорганизации в форме слияния			
2.5. количество правопредшественников – указать			
по каждому правопредшественнику указать отдельно:			
полное наименование юридических(ого) лиц(а) – правопредшественников(а) на русском языке			
регистрационный номер			
3. Место нахождения юридического лица:			
Почтовый индекс			
Область			
Район			
Сельский Совет			
Населенный пункт			
Вид (улица, проспект, переулок и иное) и наименование элемента улично-дорожной сети			
Номер дома		Корпус	
Вид (комната, офис, квартира и иное) и номер помещения (для вида помещения «частный дом» не указывается)			
Дополнение к адресу*			
Тип помещения (жилое/нежилое) – указать			
Контактные телефоны:			
Код		Номер	
Код		Номер	
4. Размер уставного фонда:			
Вид вклада		Сумма	
Денежный			
Неденежный			
Всего			
Количество акций (для акционерных обществ) – указать			
Стоимость одной акции (для акционерных обществ) – указать			
5. Количество учредителей – указать			
Сведения о собственнике имущества (учредителях) юридического лица (заполняется каждым из них соответствующий лист А или Б)**			
6. Основной вид экономической дея-	Код ОКЭД	Наименование	

тельности***		
7. Сведения о руководителе (ином лице, уполномоченном в соответствии с учредительными документами действовать от имени организации) (заполняются, если такие сведения имеются)****:		
7.1. Регистрационный номер (в случае если в качестве руководителя (иного лица, уполномоченного в соответствии с учредительными документами действовать от имени организации) выступает индивидуальный предприниматель – управляющий, юридическое лицо – управляющая организация)		
7.2. Полное наименование юридического лица (в случае если в качестве руководителя (иного лица, уполномоченного в соответствии с учредительными документами действовать от имени организации) выступает юридическое лицо – управляющая организация)		
7.3. Фамилия		
Собственное имя		
Отчество (если таковое имеется)		
Дата рождения		
Место рождения		
7.4. Данные документа, удостоверяющего личность:		
Вид документа, удостоверяющего личность (паспорт, вид на жительство и иное)		
Серия (при наличии) и номер		
Дата выдачи		
Наименование государственного органа, выдавшего документ		
Идентификационный номер (при наличии)		
Срок действия документа		
7.5. Место жительства***** (место нахождения – для юридического лица):		
Наименование страны		
Почтовый индекс		
Область		
Район		
Сельский Совет		
Населенный пункт		
Вид (улица, проспект, переулок и иное) и наименование элемента улично-дорожной сети		

Номер дома			Корпус	
Вид (комната, офис, квартира и иное) и номер помещения (для вида помещения «частный дом» не указывается)				
Дополнение к адресу*				
Контактные телефоны:				
Служебный	Код		Номер	
Домашний	Код		Номер	
Мобильная связь	Код		Номер	
7.6. Наименование документа, подтверждающего полномочия:				
Дата и номер документа				
Дата начала полномочий				
Дата окончания полномочий				
8. Наименование банка (небанковской кредитно-финансовой организации) либо его обособленного подразделения******				
Валюта счета				

Сведения о собственнике имущества (учредителе) – физическом лице
(заполняется на собственника имущества (каждого учредителя))

Фамилия	
Собственное имя	
Отчество (если таковое имеется)	
Пол (мужской/женский) – указать	
Дата рождения	
Место рождения	
1. Данные документа, удостоверяющего личность:	
Вид документа, удостоверяющего личность (паспорт, вид на жительство и иное)	
Серия (при наличии) и номер	
Дата выдачи	
Наименование государственного органа, выдавшего документ	
Идентификационный номер (при наличии)	
Срок действия документа	
2. Место жительства*:	
Наименование страны	
Почтовый индекс	

Область				
Район				
Сельский Совет				
Населенный пункт				
Вид (улица, проспект, переулок и иное) и наименование элемента улично-дорожной сети				
Номер дома			Корпус	
Вид (квартира, комната, частный дом) и номер помещения (для вида помещения «частный дом» не указывается)				
Контактные телефоны:				
Служебный	Код		Номер	
Домашний	Код		Номер	
Мобильная связь	Код		Номер	
E-mail				

3. Размер вклада в уставном фонде:

Вид вклада	Сумма
Денежный	
Неденежный	
Всего	

Размер доли в уставном фонде (указывается в виде дроби либо в %)	
Страна происхождения иностранного инвестора (для собственника имущества (учредителя) коммерческой организации с участием иностранных инвесторов)	

Сведения о собственнике имущества (учредителе) – юридическом лице
(заполняется на собственника имущества* (каждого учредителя))

Полное наименование на русском языке	
Регистрационный или иной идентификационный номер (указать при наличии)	
1. Место нахождения:	
Наименование страны	
Почтовый индекс	
Область	

Район				
Сельский Совет				
Населенный пункт				
Вид (улица, проспект, переулок и иное) и наименование элемента улично-дорожной сети				
Номер дома			Корпус	
Вид (комната, офис, квартира и иное) и номер помещения (для вида помещения «частный дом» не указывается)				
Дополнение к адресу**				
Контактные телефоны:				
Служебный	Код		Номер	
Мобильная связь	Код		Номер	
Электронный адрес (www, e-mail)				
2. Размер вклада в уставном фонде:				

Вид вклада	Сумма
Денежный	
Неденежный	
Всего	

Размер доли в уставном фонде (указывается в виде дроби либо в %)	
Страна происхождения иностранного инвестора (для собственника имущества (учредителя) коммерческой организации с участием иностранных инвесторов)	

Разделы, включаемые в устав в большинстве случаев:

- Общие положения (наименование, местонахождение).
- Юридический статус общества.
- Цели и виды деятельности общества.
- Филиалы и представительства общества.
- Уставный капитал.
- Изменение размера уставного капитала.
- Права и обязанности участников общества.
- Выход участника из общества.
- Имущество и фонды общества.
- Распределение прибыли.
- Переход доли участника к другому участнику.

- Переход доли участника третьему лицу.
- Наследование доли в уставном капитале.
- Общее собрание участников общества.
- Исключительная компетенция общего собрания.

Задание 2. Разработать документы для государственной регистрации крестьянского (фермерского) хозяйства и представить в райисполком по месту его нахождения.

В этих целях рекомендуется воспользоваться следующими формами:

_____

(наименование регистрирующего органа)

ЗАЯВЛЕНИЕ

о государственной регистрации индивидуального предпринимателя

Прошу зарегистрировать меня в качестве индивидуального предпринимателя:

1. Фамилия	
Собственное имя	
Отчество (если таковое имеется)	
Пол (мужской/женский) – указать	
Дата рождения	
Место рождения	
2. Данные документа, удостоверяющего личность:	
Вид документа, удостоверяющего личность (паспорт, вид на жительство)	
Серия и номер	
Дата выдачи	
Наименование государственного органа, выдавшего документ	
Идентификационный номер	
Срок действия документа	
3. Место жительства*:	
Почтовый индекс	
Область	
Район	
Сельский Совет	
Населенный пункт	

Вид (улица, проспект, переулок и иное) и наименование элемента улично-дорожной сети			
Номер дома		Корпус	
Вид (квартира, комната, частный дом) и номер помещения (для вида помещения «частный дом» не указывается)			
Контактные телефоны:			
Код		Номер	
Код		Номер	
E-mail			
4. Основной вид экономической деятельности**		Код ОКЭД	Наименование
5. Дополнительные сведения:		Да	Нет
работаю по трудовому договору			
получаю пенсию			
имею право на пособие по уходу за ребенком в возрасте до трех лет			
обучаюсь (в дневной форме получения образования в учреждении профессионально-технического, среднего специального, высшего образования)			
номер страхового свидетельства социального государственного страхования (указать при наличии)			
6. Наименование банка (небанковской кредитно-финансовой организации) либо его обособленного подразделения***			
Валюта счета			

Тема 5. ОБОСНОВАНИЕ РЕШЕНИЯ ОБ ОРГАНИЗАЦИИ НОВОГО ПРОИЗВОДСТВА НА ДЕЙСТВУЮЩЕМ ПРЕДПРИЯТИИ

В условиях рыночного хозяйства производственная деятельность аграрных предприятий все более обретает форму предпринимательского бизнеса. В качестве основных субъектов экономических отношений выступают предприниматели, им отводится важная роль в стабилизации положения в отрасли сельского хозяйства и преодоления кризисной ситуации в жизненно важном аграрном секторе национальной экономики.

Отсюда вытекает, что идеи, решения должны быть новыми, оригинальными. Чтобы они таковыми могли быть, предприниматель должен иметь широкие и глубокие знания избранной сферы деятельности, представления о том, какие конкретно решения могут потенциально существовать в данной сфере.

Главная цель данного задания научить студентов принимать и обосновывать решения об организации нового производства на действующем предприятии

1. Обоснование решения об организации нового производства на действующем предприятии

Условия принятия решения.

В связи с нерегулярностью снабжения действующей торговой сетью населения территории расположения сельскохозяйственного предприятия хлебобулочными изделиями, а также дороговизной их, принципиально возможным представляется решение об организации на данной территории производства и реализации хлебобулочных изделий силами самого предприятия.

На территории проживает 3000 чел. населения, которое необходимо обеспечить хлебобулочными изделиями, исходя из суточной нормы потребления на 1 человека, равной 0.3 кг.

Задание 1. Изыскать на рынке средств производства необходимое оборудование и обосновать по его производительности вариант, который обеспечивал бы ежесуточный объем производства хлеба для всего населения.

Исходные данные: На рынке средств производства имеются следующие варианты оборудования по изготовлению хлебобулочных изделий:

Вариант оборудования	Сменная производительность, кг	Рыночная стоимость оборудования, тыс. ден. ед.
1	150-300	250
2	300-400	350
3	600-700	500
4	800	800
5	1600	1300

Коэффициент сменности (К см) работы оборудования – 2 (во всех вариантах)

Число дней работы в году оборудования, за исключением выходных, праздничных и дней нахождения оборудования на ремонте – 255

Решение

Число человек (N чел.), которое может обеспечить ежесуточно каждый вариант оборудования хлебобулочными изделиями, определяется по формуле:

$$N_{чел} = \frac{W_{кг/см} \times К_{см} \times Т_{р.д.}}{Н_{кг/см} \times Т_{к.д.}}$$

где: W кг/см – сменная производительность оборудования;
К см – коэффициент сменности работы оборудования;
Т р.д. – число дней работы оборудования в году;
Н кг/сут – ежесуточная норма потребления хлеба одним человеком;
Т к.д. – число календарных дней в году.

$$N_{чел} \text{ по 1 варианту} = \frac{225 \times 2 \times 255}{0{,}3 \times 365} = 1048 \text{ чел.};$$

$$N_{чел} \text{ по 2 варианту} = \frac{350 \times 2 \times 255}{0{,}3 \times 365} = 1630 \text{ чел.};$$

$$N_{чел} \text{ по 3 варианту} = \frac{650 \times 2 \times 255}{0{,}3 \times 365} = 3027 \text{ чел.};$$

Вывод. Таким образом, расчеты показывают, что имеющиеся на территории предприятия население может быть обеспечено хлебом при организации производства на основе Ш варианта оборудования, т. к. в 4 и 5 вариантах полученное количество намного превышает 3000 чел. населения.

Задание 2. Определить сумму инвестиций в строительство производственного объекта, равную стоимости всего производственного объекта. Задание рассчитать для 3 варианта оборудования.

Затрата на доставку и монтаж оборудования – 20 % рыночной стоимости оборудования.

Удельный вес стоимости оборудования в стоимости всего производственного объекта – 40 %.

Решение:

Балансовая стоимость оборудования – Б с.о. = Р с.о. + 0,2 Р с.о.;

Б с.о. = 500 тыс. ден. ед. + 0,2 х 500 тыс. ден. ед. = 600 тыс. ден. ед.

Балансовая стоимость всего производственного объекта – Б с.п.о = Б с.о. : 40 х 100;

Б с.п.о. = 600 тыс. ден. ед. : 40 х 100 = 1500 тыс. ден. ед.

Балансовая стоимость здания – Б с.з. = Б с.п.о. – Б с.о.;

Б с.з. = 1500 тыс. ден. ед. – 600 тыс. ден. ед. = 900 тыс. ден. ед.

Вывод. Сумма инвестиций в строительство производственного объекта должна быть равна его балансовой стоимости, или 1500 тыс. ден. ед.

Задание 3. Рассчитать себестоимость производства и цену реализации 1 кг хлеба при нормативной прибыли производства равной 20 % всех затрат. Тот же вариант расчета.

Исходные данные:

Количество работников, занятых в одну смену – 3

Оплата труда 1 чел.- ч без начислений по социальному страхованию – 12 ден. ед.

Стоимость 1 кг исходного сырья:

муки – 9 ден. ед.

добавок (10 % стоимости муки) – 0,9 ден. ед.

Годовая норма амортизации (На), % балансовой стоимости:

- здания – 2,5 %;
- оборудования – 10 %.

Годовая норма затрат на ремонт (Нр), % балансовой стоимости:

– здания – 2,5 %;

– оборудования – 15%.

Мощность установленных электродвигателей (М) - 20 кВт/ч;

Стоимость 1 кВт/ч потребляемой электроэнергии - 1,2 ден. ед.;

Страховые платежи- 1 % стоимости всего производственного объекта и сырья.

Решение:

Расчет затрат на производство и стоимости продукции за 1 смену. 1 смена - 8 часов, социальное страхование – 31 %;

1)Затраты на оплату труда с отчислениями на социальное страхование:

12 ден ед./чел.-ч. х 8 ч/см х 3 чел. + 31% = 377,28 ден. ед;

2)Стоимость исходного сырья:

(9 ден. ед./кг + 0,9 ден.ед.) х 650 кг/см = 6435 ден. ед.

3)Амортизация:

-здания (Б с.з. х 2,5 %/365 х Ксм)

900 тыс. ден. ед. х 2,5 %/ 365 х2 = 30,82 ден. ед.

-оборудования (Б с.о. х 10 % / 365 х Ксм)

600 тыс. ден. ед. х 10 %/365 х 2 = 82,19 ден. ед.

4)Затраты на ремонт:

-здания (Б с.з. х 2,5 %/255 х Ксм)

900 тыс. ден. ед. х 2,5 % /255 х 2 = 44,12 ден. ед.

-оборудования (Б с.о. х 15 %/255 х Ксм)

600 тыс. ден. ед. х 15 %/255 х 2 =176,47 ден. ед.

5)Стоимость расходуемой электроэнергии

20 кВт х 8 ч/см х коэффициент использования времени смены ($К_{см}$) х 0,7 х 1,2 ден. ед./кВт*ч = 134,40 ден. ед. **Итого прямых затрат** 7280,28 ден. ед. Прочие прямые затраты (10 %) – 728,03 ден. ед.

Всего прямых затрат 8008,31 ден. ед. Общецеховые расходы (10 %) – 800,83 ден. ед.

Всего затрат 8809,14 ден. ед. Страховые платежи (1500 тыс. ден. ед. х 1 % / 365 х К см)+ 6435 ден. ед. х 1 % = 20,55 + 64,35 = 84,90 ден. ед.

Всего затрат (со страховыми платежами) 8894,04 ден. ед.

Нормативная прибыль (20 % всех затрат) – 1778,81 ден. ед.

Стоимость продукции (650 кг/см) 10672,85 ден. ед.

Цена 1 кг хлеба 10672,85 ден. ед. / 650 кг/см = 16,42 ден. ед.

ТЕМА 6. ФИНАНСИРОВАНИЕ И ИНВЕСТИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Теоретическая часть

Лизинг — это вид предпринимательской деятельности, направленной на инвестирование временно свободных или привлеченных финансовых средств, когда по договору лизинга лизингодатель обязуется приобрести в собственность обусловленное договором имущество у определенного продавца и предоставить это имущество лизингополучателю за плату во временное пользование для предпринимательских целей. В договоре лизинга может быть предусмотрено право выкупа лизингового имущества лизингополучателем по истечении или до истечения срока договора.

Согласно Гражданскому Кодексу Республики Беларусь, «по договору финансовой аренды (договору лизинга) арендодатель обязуется приобрести в собственность указанное арендатором имущество у определенного продавца и предоставить арендатору это имущество за плату во временное владение или пользование для предпринимательской деятельности. Арендодатель в этом случае не несет ответственности за выбор предмета аренды и продавца», хотя договором финансовой аренды может быть предусмотрено, что выбор продавца и приобретаемого имущества осуществляется арендодателем.

Предметом договора лизинга могут быть любые вещи, используемые для предпринимательской деятельности, кроме земельных участков и других природных объектов.

При классическом лизинге в сложные отношения между собой вступают три основных субъекта лизинговых сделок:

1.Лизингодатель — лицо, осуществляющее передачу в лизинг приобретенное в собственность для этого имущество за счет привлеченных или личных денежных средств;

2.Лизингополучатель — лицо, получающее имущество во временное владение и пользование за плату и на определенных условиях по договору лизинга для предпринимательской деятельности;

3.Продавец — предприятие-изготовитель машин и оборудования или другое физическое или юридическое лицо, которое продает объекты лизинга лизингодателю и поставляет их ему или лизингополучателю.

Лизинговая операция, как правило, осуществляется по следующей схеме. Будущий лизингополучатель нуждается в некотором имуществе, для приобретения которого у него нет свободных финансовых средств, тогда он обращается к лизинговой компании с деловым предложением о заключении лизинговой сделки. Согласно этой сделке, лизингополучатель выбирает продавца, располагающего требуемым имуществом, а лизингодатель приобретает его в собственность и передает лизингополучателю во временное пользование за оговоренную в договоре лизинга плату. По окончании договора в зависимости от его условий имущество возвращается лизингодателю или переходит в собственность лизингополучателя. Состав участников сделки сокра-

щается до двух, если продавец и лизингодатель или продавец и лизингополучатель являются одним и тем же лицом. Гарантиями кредитора при лизинге является объект лизинга.

Стоимость объекта лизинга P — это контрактная цена объекта. К моменту заключения договора она равна рыночной цене объекта и не изменяется в дальнейшем.

Остаточная стоимость объекта S определяется как разница между первоначальной стоимостью объекта лизинга и суммой начисленной амортизации. Остаточная стоимость в конце срока лизинга составляет от 3 до 30 % стоимости объекта и не выкупается в период лизинга.

Лизинговая ставка i — это заданная величина дохода от вложенных в объект средств. Она определяется исходя из нормы прибыли, налогов, кредитной ставки, инфляции. При изменении налогов и уровня инфляции лизинговая ставка также может изменяться. Но это должно быть зафиксировано в договоре.

Срок лизингового договора для финансового лизинга определяется исходя из нормативного срока амортизации.

Существуют и негативные последствия лизинговых операций. Так, остаточная стоимость объекта при инфляции увеличивается для пользователя; средства производства, полученные по лизингу морально стареют, а лизинговые платежи зафиксированы контрактом. Стоимость лизинга может быть выше стоимости кредита.

Расчет лизинговых платежей при оперативном лизинге

При **оперативном лизинге** за амортизационный период работы оборудование передается неоднократно в краткосрочную аренду разным пользователям. Заканчивается оперативный лизинг куплей-продажей оборудования. Сервисное обслуживание берет на себя пользователь, что отражается в ставках лизинговых платежей. Такой тип лизинга применяется, если лизингополучатель не желает нести риск по владению имуществом, не уверен в своей длительной платежеспособности, хочет убедиться в правильности выбора объекта.

Пример. Предприятие получило оборудование по договору лизинга стоимостью P = 2 тыс руб.

Срок лизинга t = 2 года.

Норма амортизационных отчислений a = 12 % годовых;

процентная ставка по кредиту, начисленному лизингодателем, $i_к$ = 24 % годовых;

комиссионное вознаграждение лизингодателя i_b = 4 % годовых;

размер вознаграждения за дополнительные услуги (юридическая консультация, обучение персонала) $S_у$ = 80 тыс. руб.

Ставка налога на добавленную стоимость $i_{ндс}$ = 20 %. По окончании лизингового договора возможен выкуп оборудования по остаточной стоимости. Требуется определить размеры лизинговых взносов R_i и остаточную стои-

мость $S_{ост}$ оборудования, если лизинговые взносы платятся ежеквартально (m = 4) равными суммами в начале каждого квартала (см. табл. 1).

Решение. В состав лизинговых платежей входят амортизационные отчисления, плата за кредит, комиссионное вознаграждение, дополнительные услуги и сумма налога на добавленную стоимость (НДС).

Таблица 1 Расчет среднегодовой стоимости оборудования, переданного в лизинг

Период	Стоимость оборудования на начало года, тыс руб.	Амортизационные отчисления, тыс руб.	Стоимость оборудования на конец года, тыс руб.	Среднегодовая стоимость $P_{ср}$, тыс руб.
1-й год	2	0,24	1,76	1,88
2-й год	1,76	0,24	1,52	1,64

Определим лизинговые платежи за 1-й год.

Сумма амортизационных отчислений

$$S_{a_n} = a\ P,$$

$$S_{a_1} = 0,12 \times 2 = 0,24 \text{ тыс руб.}$$

Проценты за используемые кредитные ресурсы

$$S_{к_n} = i_к\ P_{ср},$$

где $P_{ср}$ — среднегодовая сумма непогашенного кредита или среднегодовая сумма остаточной стоимости оборудования (предмета лизинга).

$$S_{к_1} = 1,88 \times 0,24 = 0,4512 \text{ тыс руб.}$$

Комиссионное вознаграждение устанавливается в процентах от балансовой стоимости или среднегодовой остаточной стоимости оборудования (предмета лизингового договора):

$$S_b = i_b\ P_{ср},$$

$$S_{b_1} = 1,88 \times 0,04 = 0,0752 \text{ тыс руб.}$$

Годовая плата за дополнительные услуги

$$S_{y_n} = \frac{S_y}{n},$$

где S_y — расходы лизингодателя на предусмотренные договором услуги.

$$S_{y_1} = \frac{0,08}{2} = 0,04 \text{ тыс руб.}$$

Сумма прямых лизинговых платежей

$$S_n' = S_{a_n} + S_{к_n} + S_{b_n} + S_{y_n}$$

Сумма прямых лизинговых платежей в первый год

$$S_1' = 0,24 + 0,4512 + 0,0752 + 0,04 = 0,8064 \text{ тыс руб.}$$

Размер НДС определяется по формуле:

$S_{\text{ндс n}} = S'_n i_{\text{ндс}}$,

$S_{\text{ндс}_1} = 0,8064 \times 0,20 = 0,1613$ тыс руб.

Сумма лизинговых платежей за *n*-й год

$S_n = S'_n + S_{\text{ндс } n}$.

$S_1 = 0,8064 + 0,1613 = 0,9677$ тыс руб.

Платежи за 2-й год:

$S_{\text{а}_2} = 0,12 \times 2 = 0,24$ тыс руб.,

$S_{\text{к}_2} = 1,64 \times 0,24 = 0,3936$ тыс руб.,

$S_{b_1} = 1,64 \times 0,04 = 0,0656$ тыс руб.,

$S_{\text{у}\,2} = \frac{0,08}{2} = 0,04$ тыс руб.,

$S'_2 = 0,24 + 0,3936 + 0,0656 + 0,04 = 0,7392$ тыс руб.,

$S_{\text{ндс } 2} = 0,7392 \times 0,20 = 0,1478$ тыс руб.,

$S_2 = 0,7392 + 0,1478 = 0,887$ тыс руб.

Общая сумма платежей за срок лизингового договора

$$S = \sum_{n=1}^{t} S_n$$

$S = 0,9677 + 0,887 = 1,8547$ тыс руб.

Ежеквартальные лизинговые взносы

$$R = \frac{S}{m\ t},$$

$R = \frac{1,8547}{4 \times 2} = 0,2318$ тыс руб.

Остаточная стоимость оборудования

$$S_{\text{ост}} = P - \sum_{n=1}^{t} S_{\text{а}\,n}$$

$S_{\text{ост}} = 2 - 0,24 - 0,24 = 1,52$ тыс руб.

Расчет лизинговых платежей при финансовом лизинге

При **финансовом лизинге** оборудование по средне- или долгосрочному договору передается в пользование одному клиенту, который может являться его покупателем по остаточной стоимости. При этом не предусматривается сервисное обслуживание имущества лизингодателем. Досрочное прекращение договора исключено. Сумма лизинговых платежей за период договора включает полную стоимость лизингового имущества в ценах на момент

сделки. Весь риск по порче, утрате лизингового имущества переходит к лизингополучателю. Объект лизинга состоит в балансе лизингодателя.

Методика расчета лизинговых платежей при финансовом лизинге не отличается от предыдущего примера.

Задача 2 по теме.

Определите сумму лизинговых платежей по годам при финансовом лизинге. Лизинговые платежи предусмотрены равными суммами в начале каждого года. Исходные данные для расчета приведены в таблице 3.

Результаты расчетов требуется свести в табл. 2.

Таблица 2 Расчет лизинговых платежей

Год	Сумма, тыс руб.						
	амортизация	кредит	комиссионные	дополнительные услуги	прямой лизинговый платеж	НДС	годовая сумма лизинговых платежей
1							
…							
…							
8							
Всего							

Таблица 3 Исходные данные для выполнения задачи 2

№ варианта	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Стоимость оборудования, тыс руб.	6	6,5	7	5	5,5	5,8	7,5	6,2	7,2	6,6
Срок лизингового договора, лет	10	8	5	10	8	5	10	8	5	8
Амортизационные отчисления, %	10	12,5	20	10	12,5	20	10	12,5	20	12,8
Процентная ставка по кредиту, полученному лизингодателем для приобретения имущества, %	15	18	23	16	19	24	17	15	25	20
Комиссионное вознаграждение лизингодателя, %	2	3	4	2	3	4	2	3	4	2
Вознаграждение за дополнительные услуги, руб.	300	400	300	500	420	350	380	480	350	320
Ставка налога на добавленную стоимость, %	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20

КРЕДИТОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Теоретическая часть

Кредит — предоставление денежных средств во временное пользование на условиях возвратности с уплатой процента. Если кредит выделяется банком или финансовой компанией, то это банковский кредит.

Банк заключает с клиентом договор, в котором оговорены правила возврата кредита. Согласно условиям кредитного договора, вся сумма и проценты по кредиту могут быть возвращены:

а)единой суммой в конце срока договора;

б)по частям в течение срока погашения кредита.

Перед заключением договора банк проверяет дееспособность, правоспособность и платежеспособность клиента. Для этого анализируются балансы, отчеты о состоянии дел, структура капитала, экономическая эффективность и т.д.

В кредитном договоре указывается сумма и срок кредита, проценты и прочие расходы, обеспечение кредита, форма передачи кредита.

Иногда банк или финансовая компания, выдавшие кредит, требуют внести обеспечение (залог) в виде процентной ставки от номинальной стоимости кредита (5-6 %). Если залог и проценты за выданный кредит выплачиваются при выдаче кредита, то это увеличивает реальную процентную ставку за пользование кредитом. В этом случает реальная процентная ставка за пользование кредитом будет рассчитана по следующий формуле:

$$i_{\text{р}} = \frac{P * i}{P * (1 - i)},$$

где $i_{\text{р}}$ – реальная процентная ставка;

P – сумма выданного кредита, руб.,

i – процентная ставка за кредит (как правило, равняется ставке рефинансирования Нац. Банка РБ).

Если банк требует залог в (r), то реальная процентная ставка за пользование кредитом

$$i_{\text{р}} = \frac{P * i}{P * (1 - i - r)}.$$

В мировой практике существует несколько вариантов погашения кредита. Рассмотрим три из них:

1)погашение кредита единым платежом;

2) погашение кредита равными платежами;

3) погашение кредита срочными платежами.

4)

Погашение кредита единым платежом

Если общая сумма по обслуживанию кредита S (кредит и начисленные проценты) погашается единым платежом в конце срока кредитного договора t, то ее можно определить по формуле:

$$S = P(1 + i \times t).$$

Если для обслуживания кредита предприятие создает погасительный фонд, в который в конце года вносятся денежные суммы и на вносимые суммы начисляются проценты по ставке j в год, то величина ежегодных взносов

$$R = \frac{j * P}{(1 + j)^t - 1}.$$

Общая сумма по обслуживанию кредита

$$S = t(R + iP).$$

Очевидно, что создание фонда выгодно должнику только в случае, когда величина процентной ставки на вносимые в фонд деньги превышает величину процентной ставки за кредит.

Погашение кредита равными платежами

Пример 3.1. Рассмотрим погашение кредита в 900 тыс. руб. под 10 % годовых равными годовыми платежами R = 150 тыс. руб. плюс начисленные проценты за текущий год.

Решение см. в табл. 3.1.

Таблица 3.1

Год	Остаток кредита, тыс. руб.	Годовые взносы, тыс. руб.		
		проценты	кредит	всего
1	900	90	150	240
2	750	75	150	225
3	600	60	150	210
4	450	45	150	195
5	300	30	150	180
6	150	15	150	165
Общие расходы по погашению кредита				1 215

Пример 3.2. Пусть кредитное соглашение на условиях предыдущего примера предусматривает погашение кредита серией из шести равных платежей, которые должны выплачиваться в конце каждого года.

Решение. На таких условиях поток платежей будет равен:

$$R = \frac{iP}{1 - \frac{1}{(1 + i)^t}},$$

$$R = \frac{0,1 \times 900}{1 - \frac{1}{(1 + 0,1)^6}} = 206,647 \text{ тыс руб.}$$

План погашения кредита представлен в табл. 3.2.

Таблица 3.2

Год	Остаток кредита, тыс руб.	Годовые взносы, тыс руб.		
		проценты	кредит	всего
1	900,000	90,000	116,642	206,647
2	783,353	78,355	128,312	206,647
3	655,042	65,504	141,143	206,647
4	513,899	51,390	155,257	206,647
5	358,642	35,864	170,783	206,647
6	187,860	18,786	187,860	206,647
Общие расходы по погашению кредита				1 239,882

Погашение кредита срочными платежами

Пример 3.3. Согласно кредитному соглашению, требуется оплатить кредит из предыдущего примера и начисленные на него проценты (10 %) равными платежами в конце каждого года. Сумма ежегодного платежа 200 тыс руб. Определить срок кредитного соглашения.

Решение. Срок такого кредитного соглашения определяется по формуле

$$t = \frac{\lg\left(1 - \frac{iP}{R}\right)}{\lg(1 + i)},$$

$$t = \frac{\lg\left(1 - \frac{0,1 \times 900}{200}\right)}{\lg(1 + 0,1)} = 6,3 \text{ года.}$$

План погашения кредита приведен в табл. 3.3.

Таблица 3.3

Год	Остаток кредита, тыс руб.	Годовые взносы, тыс руб.		
		Срочные платежи	Проценты	На погашение кредита
1	900	200	90	110
2	790	200	79	121
3	669	200	66,9	133,1
4	535,9	200	53,59	146,41
5	389,49	200	38,95	161,05
6	228,44	200	22,84	177,16
7	51,28	200	5,13	51,28
Общие расходы по погашению кредита			356,41	900
Общие расходы по погашению кредита с процентами				1 256,41

Задачи по теме

3.1. Для финансирования производства получен кредит в 800 тыс руб.

Кредит выдан на 6 лет под 10 % годовых. Проценты выплачиваются кредитору ежегодно. Определите величину ежегодных взносов и общую сумму по обслуживанию кредита, если сумма кредита выплачивается по истечении срока кредитного соглашения.

3.2. Для финансирования производства организация получила кредит в 700 тыс руб. Кредит выдан на 6 лет под 10 % годовых. Предприятие ежемесячно вносит взносы (ежемесячное начисление процентов) в погасительный фонд по номинальной процентной ставке 12 % в год. Определите величину ежегодных взносов и общую сумму по обслуживанию кредита, если сумма кредита выплачивается по истечении срока кредитного соглашения, а проценты выплачиваются кредитору ежегодно.

3.3. Для финансирования производства организация получила кредит в 600 тыс руб. Кредит выдан на 6 лет под 10 % годовых. Открыт погасительный фонд под 12 % годовых. Взносы проводятся ежемесячно в погасительный фонд. Определите величину ежегодных взносов и общую сумму по обслуживанию кредита, если сумма кредита и начисленные проценты выплачиваются по истечении срока кредитного соглашения.

3.4. Предприятие для модернизации оборудования решило взять в банке кредит в 600 тыс руб. Кредит выдается под 12 % годовых. Срок кредита – 9 месяцев. Кроме того, банк требует 8 % от суммы кредита в залог. Какую сумму получит заемщик, если проценты простые и оплачиваются при выдаче кредита.

3.5. Фирма получила на полгода банковский кредит в 800 тыс руб. под 12 % годовых. Проценты за кредит банк берет авансом. Рассчитайте, какую сумму получит заемщик, если проценты простые и оплачиваются при выдаче кредита.

3.6. Фирма получила кредит размером 20 тыс. руб. сроком на 4 года под 15 % годовых. Кредит должен погашаться равными суммами по полугодиям. Определите план погашения кредита.

3.7. Фирме требуется оплатить кредит в 180138 руб. и начисленные ежегодные проценты 12 % годовых равными срочными платежами по 75 тыс руб. Платежи вносятся в конце каждого года. Рассчитайте план погашения кредита и общую сумму расходов по погашению кредита.

ТЕМА 7. ЦЕНЫ И ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Для правильного учета затрат, исчисления налогов и цен предпринимателю рекомендуется постоянно следить за изменением налогового законодательства, а также ориентироваться в динамике и структуре затрат собственного производства.

Задача 1

Фермер составляет бизнес-план производства и реализации продукции (исходные данные приведены в приложении). Необходимо исчислить производственную и полную себестоимость продукции, обосновать цену реализации и точку безубыточности, построить график безубыточности. Все расчеты необходимо провести по двум вариантам:

1) с учетом единого налога из выручки для производителей сельскохозяйственной продукции;

2) фермер не перешел на уплату единого налога из выручки для производителей сельскохозяйственной продукции.

Методические указания для решения задачи

1. Производственная себестоимость продукции складывается из материальных затрат, затрат на оплату труда с отчислениями на социальные нужды, затрат на организацию и управление производством, амортизационных отчислений. Таким образом, получим:

$$C_{пр} = ОТ + О_{соц} + МЗ + З_{орг} + А,$$

где $C_{пр}$ — производственная себестоимость, руб./т;

ОТ — затраты на оплату труда, руб./т,

$$ОТ = C_{стч} T,$$

где $C_{стч}$ — средняя часовая тарифная ставка, руб./чел.-ч;

Т — затраты труда, чел.-ч/т;

$О_{соц}$ — отчисления на социальные нужды, рассчитываются по ставкам в соответствии с действующим законодательством, руб./т

МЗ — материальные затраты, руб./т;

$З_{орг}$ — затраты на организацию и управление производством, руб./т;

А — сумма амортизационных отчислений, приходящаяся на единицу продукции, руб./т,

$$А = \frac{\sum_{i=1}^{n} A_i}{Q_{пр}},$$

где $Q_{пр}$ — объем производства, т;

A_i — сумма амортизационных отчислений зданий и сооружений,

$$A_i = C_i \alpha_i ,$$

где C_i — балансовая стоимость зданий и сооружений, руб.;
α_i — норма амортизационных отчислений на здания и сооружения, %.

Аналогично рассчитывается сумма амортизационных отчислений на технику и оборудование.

2. Затраты на реализацию

$$З_р = C_{пр} \frac{\gamma_р}{100},$$

где $\gamma_р$ — доля затрат на реализацию продукции, %.

3. Полная себестоимость реализованной продукции

$$C_{полн} = C_{пр} + З_р .$$

4. Минимальная цена реализации формируется путем расчета планируемой прибыли:

$$П = C_{полн} \frac{R}{100},$$

где R — планируемая рентабельность, %.

5. Цена реализации продукции с учетом планируемой прибыли:

$$Ц_{min} = C_{полн} + П .$$

6. Определяем цену продукции Ц с учетом косвенных налогов из выручки в соответствии с системой, которую применяет при уплате налогов производитель, и с действующим законодательством.

	Показатели	При уплате единого налога	Упрощенная система налогообложения «с НДС»
1	Полная себестоимость		
2	Рентабельность, % к себестоимости (условно)		
3	Прибыль		
4	Цена без налога		
5	Ставка единого налога		–

6	Налог при переходе на единый для с/х производит.		–
7	Ставка налога при УСН	–	
8	Налог при УСН	–	
9	Отпускная цена без НДС		
10	НДС	–	
11	Отпускная цена (тариф) с учетом налогов	–	

7. Безубыточность производства обеспечивается равенством доходов и расходов. Объем реализации, обеспечивающий безубыточность производства ($Q_{б.у}$), определяется по формуле:

$$Q_{б.у} \times Ц - (З_{пост} + Q_{б.у} \times З_{пер.ед}) = 0;$$

$$Q_{б.у} = \frac{З_{пост}}{(Ц - З_{пер.ед})},$$

где $З_{пост}$ — постоянные затраты производства, тыс. руб.
$З_{пер.ед}$ — переменные затраты производства на единицу продукции, руб./т;
Ц — отпускная цена реализации продукции, тыс. руб./т.

ТЕМА 8. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Какие налоги платят предприятия в Беларуси? Каковы размеры налогов на бизнес в Республике Беларусь? Какую систему налогообложения выбрать, упрощенную или общую? Если кратко, то существует общий порядок исчисления налогов и две упрощенные системы налогообложения (без выделения НДС и с выделением НДС).

В настоящее время в соответствии с законодательством Республики Беларусь существуют четыре системы налогообложения доходов от занятия предпринимательской деятельностью:

1)уплата подоходного налога;

2)уплата единого налога;

3)общая система налогообложения;

4)упрощенная система налогообложения.

В таблице приведен пример расчета налогов при различных системах налогообложения. Это только лишь пример. Он не учитывает всех тонкостей исчисления налогов в РБ, но дает представление о системах налогообложения в Беларуси. Пример приведен для оценки систем налогообложения в РБ и показывает принципы исчисления налогов в Беларуси.

Таблица 1 – Расчет налогооблажения организаций

Системы налогообложения	Данные для расчета, например, в долл	Упрощенная система налогообложения «без НДС»	Упрощенная система налогообложения «с НДС»	Общая система налогообложения
1. Выручка от реализации	1 200			
2. НДС				
3. Единый налог	-			
4. Затраты Всего	869,2			
4.1 Сырье и материалы	400			
4.2 Аренда и коммунальные	100			
4.3 Зарплата	200			
4.4 Отчисления в ФСЗН и БГС				
4.5 Прочие затраты	100			
5. Прибыль				
6. Налоги всего (с учетом платежей в				

ФОТ)				
6.1 НДС				
6.2 Зачет НДС				
6.3 НДС к уплате				
6.4 Налоги при «упрощенке»				
6.5 Налог на прибыль				
7. Прибыль после налогов				
8. Удельный вес всех налогов в выручке				

ТЕМА 9. ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Смысл оценки любого инвестиционного проекта состоит в уяснении ответа на простой вопрос: оправдают ли будущие выгоды сегодняшние затраты? При всей своей простоте этот вопрос при ближайшем рассмотрении обнаруживает столько граней, что найти однозначный ответ на него оказывается крайне сложно. Поэтому теория инвестиционного анализа предусматривает использование определенной системы аналитических методов и показателей, которые в совокупности позволяют прийти к достаточно надежному и объективному выводу. Наиболее часто применяются следующие методы:

1) метод определения чистой текущей стоимости;
2) метод расчета рентабельности инвестиций;
3) метод расчета внутренней нормы прибыли;
4) метод расчета периода окупаемости инвестиций.

Прежде чем начать рассматривать эти методы оценки инвестиций подробно, необходимо оговорить одну условность. Они будут рассматриваться как способы определения абсолютной приемлемости инвестиций. Говоря об абсолютной приемлемости инвестиций, мы имеем в виду, что далее будем рассматривать любую инвестицию как изолированный проект, реализация которого не затрагивает иных реализационных возможностей компании. Только при этом условии метод оценки абсолютной приемлемости имеет смысл и не ведет к ложным выводам. В реальной действительности подавляющее большинство инвестиционных проектов является конфликтующими. Например, конфликтующими являются инвестиционные проекты, которые предполагают различные пути достижения одной и той же конечной цели фирмы. Точно так же конфликтующими являются проекты совершенно разного целевого назначения, но превышающие в сумме общую величину инвестиционных ресурсов фирмы. Иными словами, конфликтующими их делают бюджетные ограничения фирмы, вынужденной выбирать, какой проект не просто приемлем в принципе, абсолютно, но и предпочтителен с учетом потерь, которые понесет фирма, отказавшись от реализации другого проекта, на который уже не хватит денег. Во всех подобных ситуациях речь уже может идти только об оценке относительной приемлемости инвестиций.

Еще одна условность – это предположение, что все затраты и все результаты, с которыми будут связаны анализируемые инвестиционные проекты, носят денежный характер. Метод анализа инвестиций, основанный на определении чистой текущей стоимости, на которую ценность фирмы может прирасти в результате реализации инвестиционного проекта, исходит из двух предпосылок:

− любая фирма стремится к максимизации своей ценности;
− разновременные затраты имеют неодинаковую ценность.

Чистая текущая стоимость – это разница между суммой денежных поступлений, порождаемых реализацией инвестиционного проекта и дисконтированных к текущей их стоимости, и суммой дисконтированных текущих

стоимостей всех затрат, необходимых для реализации этого проекта. Рассчитывается по формуле:

$$NPV = \frac{CF_1}{(1+r)^1} + \frac{CF_2}{(1+r)^2} + \ldots + \frac{CF_n}{(1+r)^n} - I_0 = \sum_{t=1}^{n} \frac{CF_t}{(1+r)^t} - I_0,$$

где NPV – чистая текущая стоимость;

CF_t – поступление денежных средств в конце периода t;

r – желаемая норма прибыльности (рентабельности), то есть тот уровень доходности инвестируемых средств, который может быть обеспечен при помещении их в общедоступные финансовые механизмы (банки, финансовые компании и т. п.), а не при использовании на данный инвестиционный проект;

t – порядковый номер периода получения дохода;

I_0 – первоначальное вложение средств.

Если NPV положительна, то проект можно считать приемлемым.

В реальной действительности инвестор может столкнуться с ситуацией, когда проект предполагает не «разовые затраты – длительную отдачу», а «длительные затраты – длительную отдачу», то есть ситуацию, когда инвестиции осуществляются не одномоментно, а по частям – на протяжении нескольких месяцев или даже лет. В этом случае формула (1) принимает несколько иной вид:

$$NP = \sum_{t=1}^{n} \frac{CF_t}{(1+r)^t} - \sum_{t=1}^{n} \frac{I_t}{(1+r)^t},$$

где I_t – инвестиционные затраты в период t.

Задача 1. Предположим, что фирме «Высший класс» предложено за 500 тыс. руб. купить помещение для магазина, организация продаж в котором может обеспечить ежегодный приток денежных средств в размере 100 тыс. руб. на протяжении 10 предстоящих лет. Стандартный уровень доходности по альтернативным формам инвестирования составляет на момент проведения анализа 10%. Стоит ли фирме покупать этот магазин?

Решение. Рассчитаем чистую текущую стоимость проекта.

$$NPV=100000*\left(\frac{1}{(1+0{,}1)^1} + \frac{1}{(1+0{,}1)^2} + \frac{1}{(1+0{,}1)^3} + \frac{1}{(1+0{,}1)^4} + \frac{1}{(1+0{,}1)^5} + \frac{1}{(1+0{,}1)^6} + \frac{1}{(1+0{,}1)^7} + \frac{1}{(1+0{,}1)^8} + \frac{1}{(1+0{,}1)^9} + \frac{1}{(1+0{,}1)^{10}}\right) - 500000 =$$

$$=100000\times 6{,}145 - 500000 = 114500 \text{ руб.}$$

Положительное значение показателя чистой текущей стоимости свидетельствует об эффективности вложения денег в покупку помещения для магазина.

Какое решение примет фирма, если альтернативный уровень доходности повысится, допустим, до 16 %?

$$NPV= =100000*(\frac{1}{(1+0{,}16)^1}+\frac{1}{(1+0{,}16)^2}+\frac{1}{(1+0{,}16)^3}+\frac{1}{(1+0{,}16)^4}+\frac{1}{(1+0{,}16)^5}+\frac{1}{(1+0{,}16)^6}+\frac{1}{(1+0{,}16)^7}+\frac{1}{(1+0{,}16)^8}+\frac{1}{(1+0{,}16)^9}+\frac{1}{(1+0{,}16)^{10}})-500000=100000\times 4{,}833-500000=$$

=-16700 руб.

Отрицательное значение показателя чистой текущей стоимости говорит о нецелесообразности проекта. Таким образом, когда ставка процента по альтернативному варианту вложения средств повысилась, проект стал невыгодным.

Задача 2. Крупная фирма решает вопрос о целесообразности приобретения кирпичного завода. Его стоимость составляет 100 тыс. руб. Кроме того, расчеты показывают, что для модернизации кирпичного завода потребуются в первый же год дополнительные затраты в сумме 50 тыс. руб. Однако при этом предполагается, что в последующие 9 лет (начиная со второго года) этот завод будет обеспечивать ежегодные денежные поступления в сумме 25 млн. руб. Затем – через 10 лет – фирма продаст завод по остаточной стоимости, которая составит, согласно расчетам, порядка 80 тыс. руб. Определить целесообразность инвестирования методом расчета чистой текущей стоимости, исходя из ставки доходности на уровне 10% годовых.

Решение. Для расчета чистой текущей стоимости необходимо привести все расходы и доходы предприятия к текущему моменту времени. Проще сделать эти расчеты в таблице 1.

Таблица 1 – Расчет текущей стоимости денежных потоков

Годы	Потоки денежных средств, тыс. руб. CF_t	Текущая стоимость 1 руб. денежных потоков разных лет (коэффициент приведения при ставке доходности 10 %) $\frac{1}{(1+r)^t}$	Текущая стоимость денежных потоков разных лет, тыс. руб. $\frac{CF_t}{(1+r)^t}$
0 (сегодня)	-100	1,000	-100,000[1)]
1	-50	0,909	-45,45[2)]
2-10	25	6,144-0,909=5,235[3)]	130,9(25*5,235)
10	80	0,386[4]	30,88(80*0,386)
Чистая текущая стоимость			16,33

1) $-100 * \frac{1}{(1+0{,}1)^{0}} = -100 * 1{,}000 = -100{,}000$

2) $-50 * \frac{1}{(1+0{,}1)^{1}} = -50 * 0{,}909 = -45{,}45$

3)

$$\left(\frac{1}{(1+0{,}1)^{1}} + \frac{1}{(1+0{,}1)^{2}} + \frac{1}{(1+0{,}1)^{3}} + \frac{1}{(1+0{,}1)^{4}} + \frac{1}{(1+0{,}1)^{5}} + \frac{1}{(1+0{,}1)^{6}} + \frac{1}{(1+0{,}1)^{7}} + \right.$$

$$\left. + \frac{1}{(1+0{,}1)^{8}} + \frac{1}{(1+0{,}1)^{9}} + \frac{1}{(1+0{,}1)^{10}}\right) - \frac{1}{(1+0{,}1)^{1}} = (0{,}909 + 0{,}826 + 0{,}751 + 0{,}683 + 0{,}621 + 0{,}564 + 0{,}513 +$$

$$+ 0{,}467 + 0{,}424 + 0{,}386 - 0{,}909) = 6{,}144 - 0{,}909 = 5{,}235$$

4) $\frac{1}{(1+0{,}1)^{10}} = 0{,}386$

Как показали расчеты, для данного проекта чистая текущая стоимость оказалась положительной. Иными словами, осуществление инвестиционного проекта привело к тому, что капитал фирмы возрос – в современном исчислении – на 16,33 тыс. рублей. Следовательно, инвестиция оказалась полезной и привела к росту ценности фирмы.

Рентабельность инвестиций – это показатель, позволяющий определить, в какой мере возрастает ценность фирмы в расчете на 1 руб. инвестиций. Расчет рентабельности инвестиций производится по формуле:

$$PI = \sum_{t=1}^{n} \frac{CF_t}{(1+r)^t} / I_0 \qquad (3)$$

где PI – рентабельность инвестиций.

Аналогично рассмотренной выше ситуации с показателем NPV для случая «длительные затраты – длительная отдача» эта формула будет иметь несколько иной вид:

$$PI = \sum_{t=1}^{n} \frac{CF_t}{(1+r)^t} / \sum_{t=1}^{n} \frac{I_t}{(1+r)^t} \qquad (4)$$

Очевидно, что если NPV положительна, то и PI будет больше единицы и, соответственно, наоборот. Таким образом, если расчет дает нам PI больше единицы, то такая инвестиция приемлема.

В отличие от чистой текущей стоимости рентабельность является относительным показателем: она характеризует уровень доходов на единицу затрат, то есть эффективность вложений - чем больше значение этого показателя, тем выше отдача каждого рубля, инвестированного в данный проект. Благодаря этому, критерий PI очень удобен при выборе одного проекта из ряда

альтернативных, имеющих примерно одинаковые значения NPV (в частности, если два проекта имеют одинаковые значения NPV, но разные объемы требуемых инвестиций, то очевидно, что выгоднее тот из них, который обеспечивает большую эффективность вложений), либо при комплектовании портфеля инвестиций с целью максимизации суммарного значения NPV.

Задача 3. Оцените проекты, суть которых изложена в задачах 1 и 2, применив метод рентабельности инвестиций.

Решение. В этом случае решение задачи 1 можно свести к следующему. Если альтернативный вариант инвестирования обеспечивает доход на уровне 10%, рентабельность проекта составляет:

$$PI=100000*(\frac{1}{(1+0,1)^1}+\frac{1}{(1+0,1)^2}+\frac{1}{(1+0,1)^3}+\frac{1}{(1+0,1)^4}+\frac{1}{(1+0,1)^5}+\frac{1}{(1+0,1)^6}+$$
$$\frac{1}{(1+0,1)^7}+\frac{1}{(1+0,1)^8}+\frac{1}{(1+0,1)^9}+\frac{1}{(1+0,1)^{10}})/500000=100000\times6,145/500000=1,23$$

При условии доходности по альтернативному варианту на уровне 16% рентабельность проекта равна:

$$PI=100000*(\frac{1}{(1+0,16)^1}+\frac{1}{(1+0,16)^2}+\frac{1}{(1+0,16)^3}+\frac{1}{(1+0,16)^4}+\frac{1}{(1+0,16)^5}+$$
$$\frac{1}{(1+0,16)^6}+\frac{1}{(1+0,16)^7}+\frac{1}{(1+0,16)^8}+\frac{1}{(1+0,16)^9}+\frac{1}{(1+0,16)^{10}})/$$
$$/500000=100000\times4,833/500000=0,97$$

Показатели рентабельности свидетельствуют о том, что инвестирование целесообразно при невысоком уровне доходности по альтернативному варианту инвестирования – 10% годовых, но теряет свою целесообразность, если уровень доходности по альтернативному варианту повышается до 16%.

Рассчитаем рентабельность инвестиций для проекта, условия которого изложены в задаче 2. Для упрощения расчета воспользуемся уже рассчитанными величинами дисконтированных расходов и доходов.

$$PI=(130,9+30,88)/(100,000+45,45)=1,11$$

Показатель рентабельности инвестиций подтверждает выводы о целесообразности инвестиций, сделанные на основании расчета показателя чистой текущей стоимости.

Задача 4. Городской мясокомбинат планирует приобрести холодильник, для чего необходимо вначале подготовить соответствующее помещение. Эту работу планируют осуществить в течение года, ее стоимость составит 50 тыс.

руб. и рассматривается как прединвестиционные затраты. В конце года будет приобретена сама холодильная камера по цене 300 тыс. руб. По расчетам срок эксплуатации камеры – 3 года. Доход, который принесет эксплуатация камеры, составит, соответственно, во втором, третьем и четвертом году планируемого периода – 100 тыс. руб., 150 тыс. руб., 200 тыс. руб. Определить целесообразность данного проекта, применив методы чистой текущей стоимости и рентабельности инвестиций, исходя из возможности альтернативного вложения капитала под 10% годовых.

Решение. Вначале воспользуемся формулой чистой текущей стоимости, принимая во внимание период осуществления затрат и получения дохода.

$$NPV=100000\times\frac{1}{(1+0,1)^2}+\ 150000\times\frac{1}{(1+0,1)^3}+\ 200000\times\frac{1}{(1+0,1)^4}-$$

$$-50000-300000\times\frac{1}{(1+0,1)^1}\qquad =100000\times0,826+150000\times0,751+200000\times0,683-$$

50000-300000 0,909=82600+112650+136600-50000-272700=9150 руб.

Положительное значение показателя чистой текущей стоимости свидетельствует о целесообразности покупки холодильника. Рассчитаем рентабельность инвестиций, воспользовавшись результатами предыдущих расчетов.

$$PI=(82600+112650+136600)\ /\ (50000+272700)=1,03$$

Значение показателя рентабельности инвестиций подтверждает предыдущие выводы о целесообразности инвестиций.

Внутренняя норма прибыли, или внутренний коэффициент окупаемости инвестиций, IRR показывает то значение коэффициента r, при котором NPV проекта оказывается равной нулю. Иными словами, это расчетная ставка процента, при которой получаемые выгоды (доходы) от проекта становятся равными затратам на проект.

Практическое применение данного метода затруднено, так как приходится обращаться к методу проб и ошибок, чтобы путем нескольких последовательных приближений, итераций найти искомое значение IRR. При этом вначале NPV определяют с помощью экспертно выбранной величины коэффициента дисконтирования. Если при этом NPV оказывается положительной, то расчет повторяют с использованием большей величины коэффициента дисконтирования (или наоборот при отрицательном значении NPV), пока не удастся подобрать такой коэффициент дисконтирования, при котором NPV будет равна 0.

В качестве критерия оценки инвестиций эта норма используется аналогично показателям чистой текущей стоимости и рентабельности инвестиций, а именно устанавливает экономическую границу приемлемости рассматрива-

емых инвестиционных проектов. В отечественной литературе внутреннюю норму прибыли иногда называют *поверочным дисконтом*, так как она позволяет найти граничное значение коэффициента дисконтирования, разделяющее инвестиции на приемлемые и невыгодные. Для этого IRR сравнивают с тем уровнем окупаемости вложений, который фирма (инвестор) выбирает для себя в качестве стандартного с учетом того, по какой цене сама она получила капитал для инвестирования и какой «чистый» уровень прибыльности хотела бы иметь при его использовании. Этот стандартный уровень желательной рентабельности вложений часто называют барьерным коэффициентом HR.

Принцип сравнения этих показателей такой:

− если IRR > HR – проект приемлем;

− если IRR < HR – проект неприемлем;

− если IRR = HR – можно принимать любое решение.

Таким образом, IRR становится как бы ситом, отсеивающим невыгодные проекты.

Кроме того, этот показатель может служить основой для ранжирования проектов по степени выгодности. Правда, это можно делать лишь при «прочих равных», то есть при тождественности основных исходных параметров сравниваемых проектов:

− равной сумме инвестиций;

− одинаковой продолжительности проектов;

− равном уровне риска;

− сходных схемах формирования денежных поступлений (то есть примерно равных суммах ежегодных доходов в одинаковой временной перспективе – в первом, втором и последующих годах реализации инвестиционного проекта).

И, наконец, этот показатель служит индикатором уровня риска по проекту: чем в большей степени IRR превышает принятый фирмой барьерный коэффициент (стандартный уровень окупаемости), тем больше запас прочности проекта и тем менее страшны возможные ошибки при оценке величин будущих денежных поступлений.

Задача 5. Сумма инвестиций – 1700 тыс. руб. Проект рассчитан на 5 лет. Рассчитать внутреннюю норму окупаемости проекта, если ежегодные денежные поступления составят: первый год – 600 тыс. руб., второй год – 700 тыс. руб., третий год – 800 тыс. руб., четвертый год – 500 тыс. рублей.

Решение. Так как величина дохода отличается по годам, данную задачу можно решить лишь методом итераций. Пусть первоначальная величина уровня доходности составляет 15%. Определим величину чистой текущей стоимости.

$$NPV=600000\times\frac{1}{(1+0,15)^1}+700000\times\frac{1}{(1+0,15)^2}+800000\times\frac{1}{(1+0,15)^3}+500000\times$$

$\times \frac{1}{(1+0{,}15)^4}$ -1700000 =600000×0,870+700000×0,756+800000×0,658+
+500000×0,572-1700000=522000+529200+526400+286000-
1700000=163600 руб.

Так как результат получился положительный, следующая итерация будет с большей величиной уровня доходности – 20 %.

$$NPV=600000\times\frac{1}{(1+0{,}20)^1}+700000\times\frac{1}{(1+0{,}20)^2}+800000\times\frac{1}{(1+0{,}20)^3}+500000\times$$

$\times \frac{1}{(1+0{,}20)^4}$ -1700000 =600000×0,833+700000×0,694+800000×0,579+
+500000×0,482-1700000=499800+485800+463200+241000-1700000=
= -10200 руб.

Так как значение чистой текущей стоимости отрицательное, следующую итерацию проведем с использование меньшего значения уровня доходности 19 %.

$$NPV=600000\times\frac{1}{(1+0{,}19)^1}+700000\times\frac{1}{(1+0{,}19)^2}+800000\times\frac{1}{(1+0{,}19)^3}+500000\times$$

$\times \frac{1}{(1+0{,}19)^4}$ -1700000 =600000×0,84+700000×0,706+800000×0,593+
+500000×0,499-1700000=504000+494200+474400+249500-1700000=22100 руб.

Таким образом, внутренняя норма окупаемости проекта находится примерно на уровне 19,7 %.

Метод расчета **периода (срока) окупаемости инвестиций** PP состоит в определении того срока, который понадобится для возмещения суммы первоначальных инвестиций. Алгоритм расчета срока окупаемости зависит от равномерности распределения прогнозируемых доходов от инвестиции. Если доход распределен по годам равномерно, то срок окупаемости рассчитывается делением единовременных затрат на величину годового дохода, обусловленного ими. При получении дробного числа оно округляется в сторону увеличения до ближайшего целого. Если прибыль распределена неравномерно, то срок окупаемости рассчитывается прямым подсчетом числа лет, в течение которых инвестиция будет погашена кумулятивным доходом. Чтобы результаты расчетов были реальными, при их осуществлении необходимо использовать дисконтированные с учетом сроков их поступления доходы.

На показатель периода окупаемости инвестиций нельзя полностью опираться при определении эффективности вложения капитала. Однако существует ряд ситуаций, при которых применение этого метода является целесообразным. В частности, это ситуация, когда руководство коммерческой орга-

низации в большей степени озабочено решением проблемы ликвидности, а не прибыльности проекта – главное, чтобы инвестиции окупились, и как можно скорее. Метод также хорош в ситуации, когда инвестиции сопряжены с высокой степенью риска. Поэтому чем короче срок окупаемости, тем менее рискованным является проект. Такая ситуация характерна для отраслей или видов деятельности, которым присуща большая вероятность достаточно быстрых технологических изменений. Таким образом, в отличие от критериев NPV, IRR и PI критерий PP позволяет получить оценки, хотя и грубые, ликвидности и рискованности проекта. Понятие ликвидности проекта здесь условно: считается, что из двух проектов более ликвидным является тот, у которого меньше срок окупаемости. Что касается сравнительной оценки рискованности проекта с помощью критерия PP, то логика рассуждений такова: денежные поступления удаленных от начала реализации проекта на несколько лет трудно прогнозируемы, то есть более рискованны по сравнению с поступлениями первых лет; поэтому из двух проектов менее рискован тот, у которого меньше срок окупаемости.

ТЕМА 10. РИСК В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Цель практической работы: научиться принимать решения по развитию агробизнеса с учетом рисковых ситуаций и вероятности неблагоприятного исхода принятого решения.

Содержание практической работы: определение вероятности нежелательного исхода в агробизнесе и разработка организационных мер по уменьшению последствий риска.

Задание 1. Определить вероятность нежелательного исхода принимаемого предпринимателем решения.

Существует два метода определения вероятности нежелательного исхода принимаемого решения (величины риска): объективный и субъективный.

Объективный метод основан на вычислении частоты, с которой тот или иной результат был уже получен. В этом случае расчет вероятности (степени риска) проводят на основании фактических данных, для чего используют формулу:

$$Кр = М-/М+,$$

где *Кр* — коэффициент (величина, индекс) риска; *М– -ожидаемые* величины показателей отрицательной неопределенности, т.е. предполагаемый убыток; *М+* - ожидаемые величины показателей положительной неопределенности, т.е. предполагаемый доход (прибыль).

Риск уменьшается при уменьшении коэффициента (*индекса*) риска. А это может быть, если в знаменателе буде место рост показателей положительной неопределенно числителе - уменьшение показателей отрицательной деятельности.

Если *Кр* ≤ 0,2, отмечается пессимистически осторожная, мало рискованная предпринимательская деятельность; от 0,2 до 0,5 – средняя степень риска; от 0,5 до 0,8 – рискованная предпринимательская деятельность; от 0,8 до 1,0 – высокая степень риска и более 1,0 азартное предпринимательство.

Для расчета вероятности нежелательного исхода используют формулу:

$$P=n/N,$$

где Р – вероятность нежелательного исхода; *n* – число событий с нблагоприятным для предпринимателя исходом; *N* – общее число аналогичных событий как с успешным, так и с неуспешным исходом.

Вероятность нежелательного исхода, исчисленная по этой формуле, и шкала допустимых уровней риска, которая может быть использована предпринимателем при принятии решения, представлена в табл. 1.

Таблица 1 – Допустимые уровни риска

№ п/п	Вероятность нежелательного исхода (величина, индекс риска), Р	Уровень риска	Принимаемое решение
1	0 – 0,1	Минимальный риск	Обычные предпринимательские решения
2	0,1 – 0,3	Малый риск	
3	0,3 – 0,4	Средний риск	
4	0,4 – 0,6	Высокий риск	Принимается в особых случаях, если при неудаче они не приведут предпринимателя к банкротству
5	0,6 – 0,8	Максимальный риск	
6	0,8 – 1	Критический риск	

Субъективный метод предусматривает определение вероятности нежелательного исхода с учетом суждения, личного опыта**,** интуиции предпринимателя или эксперта.

Условие задания. 1. Определить вероятность получения прибыли фермером от продажи сельскохозяйственной продукции, если из 120 случаев продаж в 90 случаях он получал прибыль**,** устраивающую его.

2. Фактические данные за последнее десятилетие показывают, по возделыванию и реализации раннего картофеля наиболее выгодными с точки зрения урожайности и получения прибыли были 2 года, со средними показателями – 4 года, низкими – 3 года и очень низкими – 1 год.

Определить степень риска хозяйствующего субъекта, запланировавшего расширить посадки раннего картофеля в следующем году.

Задание 2. Осуществить организованные мероприятия по профилактике и управлению рисками.

Предотвращение или снижение риска выражается в организационных мероприятиях, осуществляемых предпринимателем. Для решения задачи следует заполнить графу «Меры по снижению» в табл. 2 и добавить по своему усмотрению отдельные позиции по трем графам.

Таблица 2 – Организационные мероприятия предпринимателя для профилактики рисков

Риски	Причины	Мероприятия по снижению
1. Внешние		
1.1 Политические	Нестабильность хозяйственного, налогового, земельного и иного законодательства	
1.2 Юридические	Нечеткое оформление и несогласованность документов (устава, учредительного договора, хозяйственных договоров, контрактов и др.)	
1.3 Экономические		
1.3.1 Аграрного рынка	Неблагоприятное изменение рыночной коньюнктуры	

1.3.2 Поставщиков	Недостаточная информация о поставщиках, мало результативных деловых встреч и контактов с поставщиками	
1.3.3 Покупателей	Недостаточная информация о покупателях, их платежеспособности, вкусах и предпочтениях	
1.3.4 Административный	Поручения местных органов власти по финансированию различного рода не запланированных ранее мероприятий	
1.3.5 Технологический	Появление более совершенной техники и технологии, моральное старение оргтехники и средств передачи информации, техники и технологии производства сельскохозяйственной продукции, оказания услуг населению	
2. Внутренние		
2.1 Маркетинговый	Неправильный выбор с точки достижения оставленных целей маркетинговой стратегии и тактики, отставание от конкурентов	
2.2 Финансовый	Получение убытков из-за форсмажорных обстоятельств (пожаров, паводков, стихийных бедствий), недостаточной и неточной информации и др.	
2.3 Социально-психологический (личностный)	Получение убытков из-за недостаточного профессионализма работников, личностных качеств каждого из них, напряженности взаимоотношений (микроклимата) в трудовом коллективе, текучести кадров	
2.4		
2.5		

2.3. Тестовые задания для самопроверки и самоконтроля знаний

1. Самостоятельная, осуществляемая на свой страх и риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, производства, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг, называется …

1) интерпартнерство
2) франчайзинг
3) предпринимательство
4) факторинг

2. Предприниматели, потребители, наемные работники, государство, партнеры – это …

1) объекты предпринимательской деятельности
2) субъекты предпринимательской деятельности
3) цели предпринимательской деятельности
4) препятствия в осуществлении предпринимательской деятельности

3. В Республике Беларусь лицо имеет право заниматься предпринимательской деятельностью индивидуально или создавать юридические лица по достижении:

1) 21 года
2) 16 лет
3) 18 лет
4) 25 лет

4. Целесообразность выступления предпринимателя на рынке определяется тем, что ему удается сформировать минимально допустимую цену на свой товар …

1) на уровне ниже рыночной
2) на уровне выше рыночной
3) на уровне рыночной
4) ниже издержек производства

5. Конечная цель предпринимательской деятельности:

а) прибыль;

б) стимулирование и удовлетворение постоянно меняющихся и возрастающих потребностей индивидуума или социальной группы, а также общества в целом;

в) доход.

6. Носитель предпринимательской функции:
а) предприниматель без образования юридического лица;
б) генеральный директор;
в) коммерческая организация.

7. Предпринимательство коммерческой организации:
а) хозяйственная деятельность, реализуемая посредством управления организацией;
б) управление организации в интересах собственника;
в) все перечисленное.

8. Определение предпринимательской способности субъекта предпринимательства:
а) энергия предпринимательской активности;
б) образование, опыт и другие характеристики предпринимателя;
в) все перечисленное.

9. Выявление возможного интереса фирмы-производителя, имеющего видимые
очертания какой-либо конкретной экономической формы:
а) предпринимательский доход;
б) предпринимательская перспектива;
в) предпринимательская идея.

10. Объект предпринимательской деятельности:
а) оказанная услуга;
б) выполненная работа;
в) все перечисленное.

11. Носитель предпринимательской функции:
а) предприниматель без образования юридического лица;
б) генеральный директор;
в) коммерческая организация.

12. Предпринимательство коммерческой организации:
а) хозяйственная деятельность, реализуемая посредством управления организацией;

б) управление организации в интересах собственника;
в) все перечисленное.

13. Носитель предпринимательства:
а) инициативность и умение комбинировать факторы производства;
б) умение рисковать и реализовывать новации;
в) реализатор предпринимательской функции.

14. Уровень достижения поставленной цели:
а) эффективность;
б) прибыль;
в) социальные результаты.

15. Исходные положения самоорганизации предпринимательской деятельности:
а) принятие предпринимательского решения о реализации предпринимательского проекта;
б) создание предприятия как имущественного комплекса в рамках организационно-правовой формы и определение статуса своего участия в реализации предпринимательского проекта;
в) все перечисленное.

16. Нововведение:
а) инновация;
б) реструктуризация;
в) начало процесса.

17. Генерирование предпринимательской идеи:
а) создание предпринимательского проекта;
б) развитие предпринимательского проекта;
в) ликвидация предпринимательского проекта.

18. Цель первой экспертизы предпринимательской идеи:
а) определение совместимости идеи с внешней средой;
б) определение степени несовместимости идеи с возможностью ее реализации;
в) определение совместимости идеи с возможностью предпринимателя.

19. Цель второй экспертизы предпринимательской идеи:

а) определение совместимости идеи с внутренней средой;
б) определение совместимости идеи с внешней средой;
в) все перечисленное.

20. Неполнота или неточность информации об условиях реализации предпринимательской деятельности, в том числе связанных с ними затратах и результатах:
а) неопределенность;
б) нестабильность;
в) риск.

21. Глобальный риск:
а) финансовый риск;
б) чистый риск;
в) спекулятивный риск.

22. Создание предпринимателем специального резервного фонда за счет отчислений из прибыли на покрытие непредвиденных расходов при наступлении рисковых событий:
а) страхование;
б) самострахование;
в) ликвидация рисковых ситуаций.

23. Управление рисками:
а) избегать рисковых ситуаций или принять меры по предотвращению неблагоприятных событий;
б) справиться с риском самому или переложить риск на других;
в) все перечисленное.
24. Наличие условий и факторов, воздействующих на предпринимательскую деятельность и требующих принятия управленческих решений для их устранения или приспособления:
а) внутрифирменное предпринимательство;
б) предпринимательская среда;
в) культура предпринимательства.

25. Элементы макроокружающей внешней среды:
а) экономические, экологические;
б) правовые, социальные и научно-технические;
в) все перечисленное.

26. Выбор объекта предпринимательской деятельности и организационно-правовой формы хозяйственной деятельности по отношению к элементам:

а) внешней среды предпринимательства;

б) внутренней среды предпринимательства;

в) все перечисленное.

27. Ситуационные факторы внутренней среды предпринимательской организации:

а) этика и культура предпринимательской деятельности;

б) цель предпринимательства, интрапренерство;

в) все перечисленное.

28. Главная цель предпринимательской деятельности:

а) максимизация прибыли;

б) стимулирование и удовлетворение спроса на конкретные потребности членов общества;

в) быть «хозяином» положения.

29. Главная цель предпринимателя:

а) максимизация прибыли;

б) максимизация возможностей предпринимателя;

в) приобретение «веса» в обществе.

в) все перечисленное.

30. Выбор объекта предпринимательской деятельности и организационно-правовой

формы хозяйственной деятельности по отношению к элементам:

а) внешней среды предпринимательства;

б) внутренней среды предпринимательства;

в) все перечисленное.

31. Главная цель экономики:

а) обеспечение «нормальной» заработной платой;

б) обеспечение всех людей жильем;

в) удовлетворение потребностей людей.

32. Прибыль для предпринимателя:

а) оценка успеха и психологический стимул предпринимательства;

б) показатель эффективности использования ресурсов и оценки инвестиционных возможностей;

в) все перечисленное.

33. Основная проблема предпринимателя:

а) максимизация прибыли;

б) достаточность дохода от использования ресурсов;

в) создание новых рабочих мест.

34. Изменение количественных параметров и качества функционирования предпринимательской единицы для перевода в желаемое, более благоприятное состояние, характеризуемое лучшими значениями целевых показателей:

а) цель выхода из нежелаемого состояния;

б) цель поддержания;

в) цель развития.

35. Одно из направлений, характеризующих задачи предпринимательской деятельности, гласит: «Предпринимательская деятельность должна быть не только эффективной, но и …»

36. Критерий того, насколько хорошо предприниматели удовлетворяют запросы клиентов:

а) сервис;

б) прибыль;

в) все перечисленное.

37. Разработка плана действий предпринимателя:

а) до постановки целей;

б) после постановки целей предпринимательства;

в) не осуществляется в настоящее время.

38. Внутрифирменное предпринимательство:

а) особый вид предпринимательской деятельности;

б) внутренний ситуационный фактор, задаваемый руководителем организации;

в) внешний элемент микроокружающей среды.

39. Элементы внутрифирменного предпринимательства:

а) дух предпринимательства;
б) механизм предпринимательства;
в) все перечисленное.

40. Юридическое лицо:
а) имущественный комплекс;
б) предприятие;
в) организация.

41. Предприятие:
а) имущественный комплекс;
б) организация;
в) здания, сооружения.
42. Предприятие:
а) объект недвижимости;
б) объект права;
в) а и б.

43. Организация:
а) юридическое лицо только после государственной регистрации;
б) юридическое лицо до и после регистрации;
в) имущественный комплекс после регистрации.

44. Компания:
а) договорное объединение коммерческих организаций;
б) объединение коммерческих организаций;
в) коммерческая организация.

45. Организация, созданная на основе добровольных взносов для реализации общественно полезных целей гражданами и юридическими лицами:
а) потребительский кооператив;
б) фонд;
в) учреждение.

46. Бизнес-план – это:
а) краткое, точное и понятное описание предполагаемого вида экономической деятельности субъекта предпринимательства;

б) инструмент, позволяющий при рассмотрении большого количества различных ситуаций выбрать наиболее перспективные решения и определить средства для их достижения;

в) а и б.

47. К бизнес-плану предъявляются следующие требования:

а) достоверность, своевременность, достаточность, понятность;

б) определение основных показателей и их взаимодействия в долгосрочных и текущих планах производства, распределение ресурсов между подразделениями организации;

в) а и б.

48. Состав бизнес-плана и степень его детализации зависят:

а) от стратегии развития и задач, стоящих перед организацией, организационной структуры и системы управления компанией;

б) степени взаимодействия и ритмичности всех подразделений компании, количества

технико-экономических показателей, влияющих на получение прибыли;

в) размеров коммерческой организации, специфики деятельности и сферы, к которой она относится.

49. Бизнес-план:

а) является строго регламентированным документом по структуре и объему представляемой информации;

б) не имеет строгой регламентации ни по объему представляемой информации, ни по структуре документа;

в) составляется в соответствии со стандартами UNIDO.

50. Характеристика процесса функционирования коммерческой организации, портфеля заказов и принципы его формирования; основные фонды; условия приобретения основных материальных ресурсов; репутация поставщиков и опыт работы с ними; мероприятия по техническому развитию; поставщики энергоресурсов, надежность поставок; формы контроля качества, затраты на обеспечение контроля; система охраны окружающей среды и утилизация отходов рассматриваются в следующих разделах бизнес-плана:

а) в организационном плане;

б) в финансовом плане;

в) в производственном плане.

51. Система норм нравственного поведения и обязанности людей по отношению друг к другу и обществу в целом:

а) этика;

б) управленческая этика;

в) культура.

52. Совокупность правил и норм делового общения с людьми, способствующая установлению между руководителем и подчиненными атмосферы взаимопонимания, доброжелательных отношений:

а) организационная культура;

б) управленческая этика;

в) один из принципов предпринимательской этики.

53. Совокупность производственных, общественных и духовных потребностей людей или высокий уровень чего-либо:

а) управленческая этика;

б) корпоративная культура;

в) культура.

54. Основой предпринимательства является:

а) новаторство;

б) инициатива и риск;

в) а и б.

3. РАЗДЕЛ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ

3.1. Вопросы промежуточной аттестации

1. Историко-экономические аспекты развития предпринимательства.
2. Современная трактовка категории «предпринимательство».
3. Признаки, принципы и условия предпринимательской деятельности.
4. Цели и задачи предпринимательской деятельности.
5. Субъекты и объекты предпринимательской деятельности.
6. Государственное регулирование предпринимательской деятельности.
7. Многообразие предпринимательской деятельности в соответствии с классификационными признаками. Государственная и частная предпринимательская деятельность.
8. Типология предпринимательства.
9. Виды предпринимательства.
10. Сущность предпринимательской среды.
11. Инфраструктура предпринимательства.
12. Виды и формы государственной поддержки предпринимательства.
13. Принципы и закономерности процесса накопления, отбора и анализа предпринимательских идей. Источники накопления предпринимательских идей.
14. Этапы реализации предпринимательской идеи. Предпринимательский талант.
15. Внешняя предпринимательская среда.
16. Внутренняя предпринимательская среда.
17. Ключевые факторы успеха предпринимательской деятельности.
18. Порядок формирования информационной базы для выработки предпринимательского решения.
19. Сущность планирования предпринимательской деятельности.
20. Источники информации для процесса планирования.
21. Классификация типов планирования.
22. Классификация бизнес-планов.
23. Порядок разработки и содержания бизнес-плана.
24. Бюджетирование как форма финансового планирования.
25. Экономическая устойчивость предпринимательской единицы.
26. Характеристика основных организационно-правовых форм предприятий (хозяйственные товарищества, общества, унитарные предприятия, фермерские хозяйства).
27. Основные пути создания предпринимательской единицы.

28. Общий алгоритм создания нового предприятия.
29. Порядок регистрации индивидуального предпринимателя.
30. Особенности регистрации юридического лица.
31. Цели, задачи и принципы управления затратами.
32. Классификация затрат для целей управления.
33. Прогнозирование и учет затрат.
34. Расчет точки безубыточности.
35. Анализ финансового состояния предприятия.
36. Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия.
37. Сущность предпринимательского риска.
38. Классификация предпринимательских рисков.
39. Показатели риска и методы его оценки.
40. Основные способы снижения риска.
41. Предпринимательская тайна.
42. Сущность культуры предпринимательства.
43. Культура предпринимательских организаций.
44. Предпринимательская этика и этикет.
45. Понятие цены, роль цены в предпринимательской деятельности.
46. Особенности формирования цены в производственно-сбытовой деятельности организаций и индивидуальных предпринимателей

3.2. Критерии оценки результатов учебной деятельности

Десятибалльная шкала в зависимости от величины балла и отметки включает следующие критерии:

10 (десять) баллов, зачтено:

систематизированные, глубокие и полные знания по всем разделам учебной программы учреждения высшего образования по учебной дисциплине «Организация предпринимательской деятельности», а также по основным вопросам, выходящим за ее пределы;

точное использование научной терминологии (в том числе на иностранном языке), грамотное, логически правильное изложение ответа на вопросы;

безупречное владение инструментарием учебной дисциплины «Организация предпринимательской деятельности», умение его эффективно использовать в постановке и решении научных и профессиональных задач;

выраженная способность самостоятельно и творчески решать сложные проблемы в нестандартной ситуации;

полное и глубокое усвоение основной и дополнительной литературы по изучаемой учебной дисциплине «Организация предпринимательской деятельности»;

умение свободно ориентироваться в теориях, концепциях и направлениях по изучаемой учебной дисциплине «Организация предпринимательской деятельности» и давать им аналитическую оценку, использовать научные достижения других дисциплин;

творческая самостоятельная работа на практических занятиях, активное творческое участие в групповых обсуждениях, высокий уровень культуры исполнения заданий.

9 (девять) баллов, зачтено:

систематизированные, глубокие и полные знания по всем разделам учебной программы учреждения высшего образования по учебной дисциплине «Организация предпринимательской деятельности»;

точное использование научной терминологии (в том числе на иностранном языке), грамотное, логически правильное изложение ответа на вопросы»;

владение инструментарием учебной дисциплины «Организация предпринимательской деятельности», умение его эффективно использовать в постановке и решении научных и профессиональных задач;

способность самостоятельно и творчески решать сложные проблемы в нестандартной ситуации в рамках учебной программы учреждения высшего образования по учебной дисциплине «Организация предпринимательской деятельности»;

полное усвоение основной и дополнительной литературы, рекомендованной учебной программой учреждения высшего образования по учебной дисциплине «Организация предпринимательской деятельности»;

умение ориентироваться в теориях, концепциях и направлениях по изучаемой учебной дисциплине «Организация предпринимательской деятельности» и давать им аналитическую оценку;

систематическая, активная самостоятельная работа на практических занятиях, творческое участие в групповых обсуждениях, высокий уровень культуры исполнения заданий.

8 (восемь) баллов, зачтено:

систематизированные, глубокие и полные знания по всем разделам учебной программы учреждения высшего образования по учебной дисциплине «Организация предпринимательской деятельности» в объеме учебной программы учреждения высшего образования по учебной дисциплине;

использование научной терминологии (в том числе на иностранном языке), грамотное, логически правильное изложение ответа на вопросы, умение делать обоснованные выводы и обобщения;

владение инструментарием учебной дисциплины «Организация предпринимательской деятельности» (методами комплексного анализа, техникой информационных технологий), умение его использовать в постановке и решении научных и профессиональных задач;

способность самостоятельно решать сложные проблемы в рамках учебной программы учреждения высшего образования по учебной дисциплине «Организация предпринимательской деятельности»;

усвоение основной и дополнительной литературы, рекомендованной учебной программой учреждения высшего образования по учебной дисциплине «Организация предпринимательской деятельности»;

умение ориентироваться в теориях, концепциях и направлениях по изучаемой учебной дисциплине «Организация предпринимательской деятельности» и давать им аналитическую оценку;

активная самостоятельная работа на практических занятиях, систематическое участие в групповых обсуждениях, высокий уровень культуры исполнения заданий.

7 (семь) баллов, зачтено:

систематизированные, глубокие и полные знания по всем разделам учебной программы учреждения высшего образования по учебной дисциплине «Организация предпринимательской деятельности»;

использование научной терминологии (в том числе на иностранном языке), грамотное, логически правильное изложение ответа на вопросы, умение делать обоснованные выводы и обобщения;

владение инструментарием учебной дисциплины «Организация предпринимательской деятельности», умение его использовать в постановке и решении научных и профессиональных задач;

свободное владение типовыми решениями в рамках учебной программы учреждения высшего образования по учебной дисциплине «Организация предпринимательской деятельности»;

усвоение основной и дополнительной литературы, рекомендованной учебной программой учреждения высшего образования по учебной дисциплине «Организация предпринимательской деятельности»;

умение ориентироваться в основных теориях, концепциях и направлениях по изучаемой учебной дисциплине «Организация предпринимательской деятельности» и давать им аналитическую оценку;

самостоятельная работа на практических занятиях, участие в групповых обсуждениях, высокий) уровень культуры исполнения заданий.

6 (шесть) баллов, зачтено:

достаточно полные и систематизированные знания в объеме учебной программы учреждения высшего образования по учебной дисциплине «Организация предпринимательской деятельности»;

использование необходимой научной терминологии, грамотное, логически правильное изложение ответа на вопросы, умение делать обобщения и обоснованные выводы;

владение инструментарием учебной дисциплины «Организация предпринимательской деятельности», умение его использовать в решении учебных и профессиональных задач;

способность самостоятельно применять типовые решения в рамках, учебной программы учреждения высшего образования по учебной дисциплине «Организация предпринимательской деятельности»;

усвоение основной литературы, рекомендованной учебной программой учреждения высшего образования по учебной дисциплине «Организация предпринимательской деятельности»;

умение ориентироваться в базовых теориях, концепциях и направлениях по изучаемой дисциплине и давать им сравнительную оценку;

активная самостоятельная работа на практических занятиях, периодическое участие в групповых обсуждениях, высокий уровень культуры исполнения заданий.

5 (пять) баллов, зачтено:

достаточные знания в объеме учебной программы учреждения высшего образования по учебной дисциплине «Организация предпринимательской деятельности»;

использование научной терминологии, грамотное, логически правильное изложение ответа на вопросы, умение делать выводы;

владение инструментарием учебной дисциплины «Организация предпринимательской деятельности», умение его использовать в решении учебных и профессиональных задач;

способность самостоятельно применять типовые решения в рамках учебной программы учреждения высшего образования по учебной дисциплине «Организация предпринимательской деятельности»;

усвоение основной литературы, рекомендованной учебной программой учреждения высшего образования по учебной дисциплине «Организация предпринимательской деятельности»;

умение ориентироваться в базовых теориях, концепциях и направлениях по изучаемой учебной дисциплине и давать им сравнительную оценку;

самостоятельная работа на практических занятиях, фрагментарное участие в групповых обсуждениях, достаточный уровень культуры исполнения заданий.

4 (четыре) балла, зачтено:

достаточный объем знаний в рамках образовательного стандарта высшего образования;

усвоение основной литературы, рекомендованной учебной программой учреждения высшего образования по учебной дисциплине «Организация предпринимательской деятельности»;

использование научной терминологии, логическое изложение ответа на вопросы, умение делать выводы без существенных ошибок;

владение инструментарием учебной дисциплины «Организация предпринимательской деятельности», умение его использовать в решении стандартных (типовых) задач;

умение под руководством преподавателя решать стандартные (типовые) задачи;

умение ориентироваться в основных теориях, концепциях и направлениях по изучаемой учебной дисциплине «Организация предпринимательской деятельности» и давать им оценку;

работа под руководством преподавателя на практических занятиях, допустимый уровень культуры исполнения заданий.

3 (три) балла, не зачтено:

недостаточно полный объем знаний в рамках образовательного стандарта высшего образования;

знание части основной литературы, рекомендованной учебной программой учреждения высшего образования по учебной дисциплине «Организация предпринимательской деятельности»;

использование научной терминологии, изложение ответа на вопросы с существенными, логическими ошибками;

слабое владение инструментарием учебной дисциплины «Организация предпринимательской деятельности», некомпетентность в решении стандартных (типовых) задач;

неумение ориентироваться в основных теориях, концепциях и направлениях изучаемой учебной дисциплины «Организация предпринимательской деятельности»;

пассивность на практических занятиях, низкий уровень культуры исполнения заданий.

2 (два) балла, не зачтено:

фрагментарные знания в рамках образовательного стандарта высшего образования;

знания отдельных литературных источников, рекомендованных учебной программой учреждения высшего образования по учебной дисциплине «Организация предпринимательской деятельности»;

неумение использовать научную терминологию учебной дисциплины «Организация предпринимательской деятельности», наличие в ответе грубых, логических ошибок;

пассивность на практических занятиях, низкий уровень культуры исполнения заданий.

1 (один) балл, не зачтено:

отсутствие знаний и (компетенций) в рамках образовательного, стандарта высшего образования, отказ от ответа, неявка на аттестацию без уважительной причины.

4. ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ

4.1 Учебная программа

Учреждение образования
«Белорусская государственная орденов Октябрьской Революции
и Трудового Красного Знамени сельскохозяйственная академия»

УТВЕРЖДАЮ
Первый проректор академии
_____ А.В. Колмыков
_____ 2021 г.
Регистрационный № УД - Б 119 /уч.

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Учебная программа учреждения высшего образования
по учебной дисциплине для специальностей:
1-25 01 08 Бухгалтерский учет, анализ и аудит;
1-25 01 04 Финансы и кредит

2021 г.

Учебная программа составлена в соответствии с образовательными стандартами высшего образования первой ступени по специальностям 1-25 01 08 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» (ОСВО – 1-25 01 08) и 1-25 01 04 «Финансы и кредит» (ОСВО – 1-25 01 04), а так же учебными планами по специальностям:1-25 01 08 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»рег. №БД – 25-01-16-21у от 27.05.2021 г., рег. № БДи – 25-01-16-21у от 27.05.2021 г., 1-25 01 04 «Финансы и кредит»рег. № БД – 25-01-15-21у от 27.05.2021 г., рег. № БДи – 25-01-15-21у от 27.05.2021 г.

СОСТАВИТЕЛИ:

И.В. Лобанова, доцент кафедры организации производства в АПК учреждения образования «Белорусская государственная орденов Октябрьской Революции и Трудового Красного Знамени сельскохозяйственная академия», кандидат экономических наук, доцент.

РЕЦЕНЗЕНТЫ:

А.В. Колмыков, заведующий кафедрой экономики и международных экономических отношений в агропромышленном комплексе учреждения образования «Белорусская государственная орденов Октябрьской Революции и Трудового Красного Знамени сельскохозяйственная академия», кандидат экономических наук, доцент.

А.В. Петракович, доцент кафедры финансов и контроля в сельском хозяйстве учреждения образования «Белорусская государственная орденов Октябрьской Революции и Трудового Красного Знамени сельскохозяйственная академия», кандидат экономических наук, доцент.

РЕКОМЕНДОВАНА К УТВЕРЖДЕНИЮ:

Кафедрой организации производства в АПК учреждения образования «Белорусская государственная орденов Октябрьской Революции и Трудового Красного Знамени сельскохозяйственная академия» (протокол №1от 06.09.2021 г.);

Методической комиссией факультета бухгалтерского учета учреждения образования «Белорусская государственная орденов Октябрьской Революции и Трудового Красного Знамени сельскохозяйственная академия» (протокол №1 от 27.09. 2021 г.);

Научно-методическим советом учреждения образования «Белорусская государственная орденов Октябрьской Революции и Трудового Красного Знамени сельскохозяйственная академия»(протокол №1от 29.09. 2021г.)

Ответственные за редакцию: И.В. Лобанова

Ответственные за выпуск: И.В. Лобанова

1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Предпринимательство – сложный и важный составляющий элемент современного общества, а предприниматель – одна из его ключевых фигур. В современных, постоянно изменяющихся условиях, когда глобализация становится одной из важнейших тенденций современного мира, анализ предпринимательства представляется очень важным как в теоретическом, так и в практическом аспекте.

Предпринимательство является объектом исследования различных научных дисциплин. Экономическая наука исследует предпринимательскую функцию, те виды и формы, в которых эта функция осуществляется. Теория управления занимается проблемами оптимизации предпринимательской деятельности посредством совершенствования управленческих технологий. В рамках юриспруденции исследуются правовые аспекты предпринимательской деятельности, предприниматель рассматривается как субъект правовых отношений. Теория менеджмента и маркетинга разрабатывает вопросы поведения предпринимателя на рынке, роли маркетинговых исследований в развитии малого и среднего предпринимательства, разрабатывает практические рекомендации для предпринимателей по оптимизации их поведения на рынке. Психологией затрагиваются вопросы предпринимательской психологии, исследуется психологический портрет предпринимателя. История рассматривает вопросы происхождения и развития предпринимательства в его исторических и региональных формах. Ученые-социологи интересуются, прежде всего, социальными параметрами предпринимательства и предпринимателей как социальной группы (половозрастной, конфессиональный состав, уровень образования, мотивация предпринимательской деятельности).

Действующее законодательство, регулирующее предпринимательскую деятельность в Республике Беларусь, направлено сегодня на обеспечение развития предпринимательства в республике, обеспечение государственной поддержки малым предприятиям, упрощенной процедуры регистрации предпринимательских структур, создание рациональной системы налогообложения, привлечение инвестиций в бизнес.

Учебная дисциплина «Организация предпринимательской деятельности» относится к компоненту учреждения высшего образования модуля «Организация и обеспечение бизнеса».

Целью освоения учебной дисциплины «Организация предпринимательской деятельности» является формирование у студентов системного представления о сущности и особенности организации предпринимательской деятельности, а так же теоретических знаний и практических навыков предпринима-

тельской деятельности как системы экономических, организационных и правовых отношений в рамках предпринимательских единиц.

Основными задачами учебной дисциплины являются:

– знакомство с понятийным аппаратом, который определяет сущность предпринимательской деятельности;

– усвоение основных функций предпринимательства;

– изучение сфер применения, типов и видов предпринимательства, а также влияния внешней и внутренней среды на предпринимательскую деятельность;

– рассмотрение организационно-правовых форм предпринимательской деятельности, их особенностей, а так же порядок их регистрации и прекращения деятельности;

– приобретение современных представлений о предпринимательстве как процессе, включающем формирование предпринимательской идеи, ее обоснование и оформление в виде предпринимательского проекта; рисков и возможных социально-экономических последствий;

– изложить основные принципы и раскрыть содержание бизнес-плана инвестиционного проекта субъектов предпринимательской деятельности;

– рассмотрение культурных и этических основ предпринимательства.

– приобретение навыков практической работы по организации предпринимательской единицы и ее функционированию.

Учебная дисциплина «Организация предпринимательской деятельности» имеет непосредственную связь со многими учебными дисциплинами, входящими в учебный план данных специальностей, такими как «Статистика», «Экономика организации (предприятия)», «Правовое регулирование хозяйственной деятельности», «Налоги и налогообложение», «Экономическая теория», «Теория анализа хозяйственной деятельности», «Финансовая стратегия организации», «Теория бухгалтерского учета», «Организация производства агропромышленного комплекса» и другими дисциплинами. В результате изучения учебной дисциплины, студент должен закрепить и развить следующую специализированную компетенцию по специальности1-25 01 08 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»СК -4 Принимать обоснованные решения при осуществлении предпринимательской деятельности, оценивать ее результаты и по специальности 1-25 01 04 «Финансы и кредит» СК-1 Понимать особенности эволюции предпринимательства в связи с различными этапами исторического развития, определять влияние историко-экономических закономерностей на тенденции и перспективы развития предпринимательства в современном социуме.

В результате изучения учебной дисциплины студент должен:

знать:

– содержание, сущность, виды и формы предпринимательской деятельности;

– нормативно-правовое регулирование предпринимательской деятельности;

– основы формирования культуры предпринимательства, а также принципы делового этического поведения предпринимателя;

– показатели эффективности предпринимательской деятельности.

уметь:

– систематизировать и обобщать информацию с целью оптимального выбора формы и вида предпринимательской деятельности;

– формулировать банк предпринимательских идей;

– создать предпринимательскую структуру и организовать ее деятельность;

– рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности чистый дисконтированный доход, среднюю норму рентабельности, срок окупаемости, индекс прибыльности).

владеть:

– специальной терминологией;

– методологией оценки предпринимательской идеи, организации собственного дела;

– навыками составления бизнес-плана;

– принципами и методами оценки эффективности предпринимательской деятельности и самоорганизации человека в конкретной деловой среде.

В рамках образовательного процесса по данной учебной дисциплине студент должен приобрести не только теоретические и практические знания, умения и навыки по специальности, но и развить свой ценностно-личностный, духовный потенциал, сформировать качества патриота и гражданина, готового к активному участию в экономической, производственной и социально-культурной жизни страны.

На изучение учебной дисциплины «Организация предпринимательской деятельности»по специальности1-25 01 08 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» полного срока обучения отводится 108 часа (3з.е.), из них54часа аудиторных занятий, в том числе лекции – 26 часов, практические занятия – 28 часов. На самостоятельную работу студентов отводится 54 часа.

Учебная дисциплина изучается на 1 курсе в 1-ом семестре. Форма текущей аттестации – экзамен.

На изучение учебной дисциплины «Организация предпринимательской деятельности» по специальности 1-25 01 04 «Финансы и кредит» отводится 108 часов (3 з.е.), из них 54часа аудиторных занятий, в том числе лекции – 18 часов, практические занятия – 36 часов. На самостоятельную работу студентов отводится 54 часа.

Учебная дисциплина изучается на 1 курсе в 1-ом семестре. Форма текущей аттестации – экзамен.

2. СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1 Сущность и содержание предпринимательства и предпринимательской деятельности

Историко-экономические аспекты развития предпринимательства. Современная трактовка категории «предпринимательство». Основные признаки предпринимательской деятельности. Основные принципы предпринимательства. Схема процесса предпринимательства. Комплекс форм и методов государственного регулирования предпринимательской деятельности. Система целей предпринимательской деятельности организации. Задачи предпринимательской деятельности. Объекты предпринимательства. Товар как объект предпринимательской деятельности. Недвижимое и движимое имущество. Субъекты предпринимательской деятельности.

Тема 2 Классификация предпринимательства. Типы и виды предпринимательства

Многообразие предпринимательской деятельности в соответствии с классификационными признаками. Государственная предпринимательская деятельность. Частная предпринимательская деятельность. Типология предпринимательской деятельности. Состав основных видов предпринимательской деятельности. Производственная предпринимательская деятельность. Коммерческая предпринимательская деятельность. Финансовая предпринимательская деятельность. Посредническая предпринимательская деятельность. Страховая предпринимательская деятельность. Микро и макро- среда предпринимательства. Инфраструктура предпринимательства. Формы и механизмы поддержки предпринимательства в Республике Беларусь.

Тема 3 Предпринимательская идея и ее выбор. Принятие предпринимательского решения: типы предпринимательских решений и цели их принятия, методы принятия предпринимательских решений.

Принципы и закономерности процесса накопления, отбора и анализа предпринимательских идей. Источники накопления предпринимательских идей. Элементы предпринимательской идеи. Особенности предпринимательской идеи. Логика действий предпринимателя по отбору предпринимательской идеи. Варианты разработки проектов реализации предпринимательской идеи. Общая схема реализации предпринимательской идеи. Этапы реализации предпринимательской идеи. Предпринимательский талант.

Сферы и факторы макросреды (общей среды) предприятия. Сферы и факторы микросреды (рабочей среды) предприятия. Основные типы ключевых факторов успеха принятого предпринимательского решения. Причины возникновения факторов, отрицательно влияющих на эффективность принимаемых предпринимательских решений. Порядок формирования информаци-

онной базы для выработки обоснованного предпринимательского решения.

Тема 4 Планирование предпринимательской деятельности

Сущность планирования предпринимательской деятельности. Источники информации для процесса планирования. Классификация типов планирования. Классификация бизнес-планов. Типичная структура бизнес-плана. Последовательность разработки бизнес-плана. Бюджетирование как форма финансового планирования.

Тема 5 Организация собственного дела

Экономическая устойчивость предпринимательской единицы. Характеристика основных организационно-правовых форм предприятий. Основные пути и принципы создания предпринимательской единицы. Общий алгоритм создания предприятия. Порядок регистрации индивидуального предпринимателя. Особенности регистрации юридического лица.

Тема 6 Налогообложение предпринимательской деятельности

Сущность налогообложения и принципы построения налоговой системы. Виды налогов для организаций и индивидуальных предпринимателей.

Тема 7 Цены и ценообразование в предпринимательской деятельности

Понятие цены, роль цены в предпринимательской деятельности. Особенности формирования цены в производственно-сбытовой деятельности организаций и индивидуальных предпринимателей.

Тема 8 Оценка деятельности предпринимательской организации

Цели, задачи и принципы управления затратами. Классификация затрат для целей управления. Прогнозирование и учет затрат. Расчет точки критического объема производства. Анализ финансового состояния предпринимательской единицы. Коэффициенты оценки состояния экономики и финансов.

Тема 9 Предпринимательский риск и предпринимательская тайна

Содержание предпринимательского риска. Классификация предпринимательских рисков. Качественная и количественная оценка рисков. Страхование предпринимательских рисков. Предпринимательская тайна.

Тема 10 Культура предпринимательства

Культура предпринимательских организаций. Предпринимательская этика и этикет. Этика бизнеса в Республике Беларусь и в мире.

3. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ «Организация предпринимательской деятельности»

3.1 Для студентов дневной формы получения высшего образования специальности 1-25 01 08 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

№ п/п	Название темы	Всего аудиторных	в том числе		Количество часов СР	Форма контроля знаний	Иное
			Лекции	Практические занятия			
1	Сущность и содержание предпринимательства и предпринимательской деятельности	4	2	2	4	опрос	
2	Классификация предпринимательства. Типы и виды предпринимательства	6	2	4	6	опрос	
3	Предпринимательская идея и ее выбор. Принятие предпринимательского решения: типы предпринимательских решений и цели их принятия, методы принятия предпринимательских решений	6	4	2	6	опрос	
4	Планирование предпринимательской деятельности	6	4	2	6	опрос	
5	Организация собственного дела	8	4	4	6	опрос	
6	Налогообложение предпринимательской деятельности	6	2	4	6	опрос	
7	Цены и ценообразование в предпринимательской деятельности	6	2	4	6	опрос	
8	Оценка деятельности предпринимательской организации	6	2	4	6	опрос	
9	Предпринимательский риск и предпринимательская тайна	4	2	2	4	опрос	
10	Культура предпринимательства	2	2	-	4	опрос	
ВСЕГО		**54**	**26**	**28**	**54**	**экзамен**	

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
«Организация предпринимательской деятельности»
3.2 Для студентов дневной формы получения высшего образования специальности 1-25 01 04 «Финансы и кредит»

№ п/п	Название темы	Всего аудиторных	в том числе		Количество часов СР	Форма контроля знаний	Иное
			Лекции	Практические занятия			
1	Сущность и содержание предпринимательства и предпринимательской деятельности	6	2	4	4	опрос	
2	Классификация предпринимательства. Типы и виды предпринимательства	8	2	6	6	опрос	
3	Предпринимательская идея и ее выбор. Принятие предпринимательского решения: типы предпринимательских решений и цели их принятия, методы принятия предпринимательских решений	4	2	2	6	опрос	
4	Планирование предпринимательской деятельности	6	2	4	6	опрос	
5	Организация собственного дела	8	2	6	6	опрос	
6	Налогообложение предпринимательской деятельности	6	2	4	6	опрос	
7	Цены и ценообразование в предпринимательской деятельности	6	2	4	6	опрос	
8	Оценка деятельности предпринимательской организации	6	2	4	6	опрос	
9	Предпринимательский риск и предпринимательская тайна	3	1	2	4	опрос	
10	Культура предпринимательства	1	1	-	4	опрос	
ВСЕГО		**54**	**18**	**36**	**54**	**экзамен**	

4. ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

4.1 Основная литература

1. Арустамов, Э. А. Организация предпринимательской деятельности [Текст]: учеб, пособие / Э. А. Арустамов, А. Н. Пахомкин, Т. П. Митрофанова. - 3-е изд., испр. - М.: Дашков и К, 2009. – 332 с.
2. Лапуста, М.Г. Малое предпринимательство: Уч. пос. / М.Г. Лапуста. - М.: ИНФРА-М, 2004. – 448 с.
3. Мочерный, С.В., Некрасова, В.В. Основы организации предпринимательской деятельности: Учебник / С.В. Мочерный, В.В. Некрасова - М.: Приор-издат, 2007. – 554 с.
4. Нечаев, В. И. Организация производства и предпринимательской деятельности в АПК [Текст]: учебник / В. И. Нечаев, П. Ф. Парамонов. - М.: КолосС, 2008. – 312 с.
5. Организация предпринимательской деятельности: учебник/ под ред. проф. С.И. Грядова. - М.: КолосС, 2007. – 622 с.
6. Основы агробизнеса: учеб, пособие / П.В. Лещиловский, В.С. Чеканов, А.В. Мозоль [и др.]; под общ. ред. П.В. Лещиловского. - Минск: БГЭУ, 2005. – 342 с.
7. Предпринимательство: Учебник для вузов / Под ред. В.Я. Горфинкеля, Г Б. Поляка, В.А. Швандара. Изд. 4-е, перераб., доп. - М.. ЮНИТИ, 2008. – 476 с.
8. Шинкевич, Н.В. Предпринимательская деятельность на предприятии: учебно-метод. комплекс / Н.В. Шинкевич. - Минск: Изд-во МИУ, 2006. – 206 с.

4.2 Дополнительная литература

1. Асаул, А.Н., Войнаренко, М.П., Ерофеев, П.Ю. Организация предпринимательской деятельности: Учебник / Под ред. А.Н. Асаула. - Санкт-Петербург: «Гуманистика», 2004. – 546 с.
2. Гражданский кодекс Республики Беларусь от 7 декабря 1998 г. № 218-З.
3. Инвестиционный кодекс Республики Беларусь от 22 июня 2001 г. № 37-З.
4. О государственной регистрации и ликвидации (прекращения деятельности) субъектов хозяйствования: Декрет Президента Республики Беларусь, 16 января 2009 г. № 1.
5. О крестьянском (фермерском) хозяйстве: Закон Республики Беларусь, 18 февраля 1991 г. № 611-XII: в ред. Закона Республики Беларусь от 1июля 2010 г. № 154-З.
6. О развитии предпринимательства: Декрет Президента Республики Беларусь, 23 ноября 2017 г. № 7

7. О лицензировании отдельных видов деятельности: Указ Президента Республики Беларусь, 1 сентября 2010 г. № 450

8. Об хозяйственных обществах: Закон Республики Беларусь, 9 декабря 1992 г. № 2020-XH: в ред. Закона Республики Беларусь от 8 июля 2008 г. № 372-З.

9. Об экономической несостоятельности (банкротстве): Закон Республики Беларусь, 18 июля 2000 г. № 423-З: в ред. Закона Республики Беларусь от 31 декабря 2009 г. № 114-З.

10. Савкина, Р. В. Организация предпринимательской деятельности [Текст]: учеб, пособие / Р. В. Савкина, Е. Г. Мальцева. - М.: КНОРУС, 2011. – 211 с.

11. Практикум по организации предпринимательской деятельности в АПК [Текст]: учеб, пособие / В. И. Нечаев [и др.]; ред. В. И. Нечаев. - М.: КолосС, 2008. – 245 с.

12. Предпринимательство: Словарь-справочник / под ред. М.Г. Лапусты. - М.: ИНФРА-М, 2007. – 792 с.

13. Накатников, В.М. Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие / В.М. Накатников. - Ростов н/Д: «Феникс», 2004. – 256 с.

14. Большакова, Н.Н., Большаков, С.П. Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие / Н.Н. Большакова. - Кемерово: НФИ КемГУ, 2004. – 113 с.

15. Валигурский, Д.И. Организация предпринимательской деятельности: Учебник. / Д.И. Валигурский. - М.: Дашков и К., 2005. – 740 с.

16. Нерсисян, Т.Я. Предпринимательство / Т.Я. Нерсисян. - М.: Анкил, 2007. – 792 с.

17. Замедлина, Е.А. Предпринимательство / Е.А. Замедлина. - Ростов н/Д.: Феникс, 2006. – 482 с.

18. Крутик, А. Б. Организация предпринимательской деятельности [Текст]: учеб, пособие / А. Б. Крутик, М. В. Решетова. - 2-е изд., стер. - М.: Академия, 2008. – 156 с.

4.3 Перечень рекомендуемых средств диагностики компетенций студента

Для оценки знаний студентов используется следующий диагностический инструментарий:

- проведение текущих контрольных опросов по отдельным темам;
- тестирование;
- сдача экзамена по учебной дисциплине.

4.4 Методы (технологии) обучения

В процессе освоения учебной дисциплины используется модульно-рейтинговая технология.

Основными методами (технологиями) обучения, отвечающими целям изучения учебной дисциплины, являются:

– элементы проблемного обучения, реализуемые на лекционных занятиях;

– элементы учебно-исследовательской деятельности, реализация творческого подхода, реализуемые на практических занятиях и при самостоятельной работе;

– проектные технологии, реализуемые при выполнении расчетных заданий.

4.5 Методические рекомендации по организации и выполнению самостоятельной работы студентов

При изучении учебной дисциплины используются следующие формы самостоятельной работы:

– самостоятельная работа в виде выполнения расчетов в аудитории во время проведения практических занятий под контролем преподавателя, в соответствии с расписанием;

– самостоятельная работа, в том числе в виде выполнения индивидуальных расчетных заданий;

– подготовка рефератов по индивидуальным темам;

– подготовка и участие в предметной олимпиаде.

5. ПРОТОКОЛ СОГЛАСОВАНИЯ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ УВО

Название Учебно253й дисциплины, с которой требуется согласование	Название кафедры	Предложения об изменениях в содержании учебной программы учреждения высшего образования по учебной дисциплине	Решение, принятое кафедрой, разработавшей учебную программу (с указанием даты и номера протокола)
Правовое обеспечение хозяйственной и предпринимательской деятельности	Общепрофессиональных и специальных юридических дисциплин		

Учреждение образования
«Белорусская государственная орденов Октябрьской Революции и Трудового Красного Знамени сельскохозяйственная академия»

УТВЕРЖДАЮ
Первый проректор академии
_____ А.В. Колмыков
_____ 2023 г.
Регистрационный № УД -_____уч.

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Учебная программа учреждения высшего образования
по учебной дисциплине для специальностей:
6-05-0411-01 Бухгалтерский учет, анализ и аудит;
6-05-0411-02 Финансы и кредит

2023 г.

Учебная программа составлена в соответствии с примерными учебными планами общего высшего образования, а так же учебными планами учреждения образования по специальностям: 6-05-0411-01 Бухгалтерский учет, анализ и аудит (рег. № 6-05-04-005/пр. от 02.12.2022, БД-0411-01-16-23у от 29.03.2023 г., БДс-0411-01-16-23у от 29.03.2023 г., БЗс-0411-01-16-23у от 29.03.2023 г.); 6-05-0411-02 Финансы и кредит (рег. № 6-05-04-004/пр. от 15.11.2022, БД-0411-02-15-23у от 29.03.2023 г., БЗс-0411-02-15-23у от 29.03.2023 г.).

СОСТАВИТЕЛЬ:

И.В. Лобанова, доцент кафедры организации производства в АПК учреждения образования «Белорусская государственная орденов Октябрьской Революции и Трудового Красного Знамени сельскохозяйственная академия», кандидат экономических наук, доцент.

РЕЦЕНЗЕНТЫ:

О.М. Недюхина, заведующий кафедрой управления учреждения образования «Белорусская государственная орденов Октябрьской Революции и Трудового Красного Знамени сельскохозяйственная академия», кандидат экономических наук, доцент;

Л.В. Харитонова, доцент кафедры экономики и международных экономических отношений в агропромышленном комплексе учреждения образования «Белорусская государственная орденов Октябрьской Революции и Трудового Красного Знамени сельскохозяйственная академия», кандидат экономических наук, доцент.

РЕКОМЕНДОВАНА К УТВЕРЖДЕНИЮ:

Кафедрой организации производства в АПК учреждения образования «Белорусская государственная орденов Октябрьской Революции и Трудового Красного Знамени сельскохозяйственная академия» (протокол № 12 от 23.06.2023 г.);

Методической комиссией факультета бухгалтерского учета учреждения образования «Белорусская государственная орденов Октябрьской Революции и Трудового Красного Знамени сельскохозяйственная академия» (протокол № 12 от 26.06. 2023 г.);

Научно-методическим советом учреждения образования «Белорусская государственная орденов Октябрьской Революции и Трудового Красного Знамени сельскохозяйственная академия» (протокол № 10 от 28.06. 2023г.)

Ответственные за редакцию: И.В. Лобанова

Ответственные за выпуск: И.В. Лобанова

1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Предпринимательство – сложный и важный составляющий элемент современного общества, а предприниматель – одна из его ключевых фигур. В современных, постоянно изменяющихся условиях, когда глобализация становится одной из важнейших тенденций современного мира, анализ предпринимательства представляется очень важным как в теоретическом, так и в практическом аспекте.

Предпринимательство является объектом исследования различных научных дисциплин. Экономическая наука исследует предпринимательскую функцию, те виды и формы, в которых эта функция осуществляется. Теория управления занимается проблемами оптимизации предпринимательской деятельности посредством совершенствования управленческих технологий. В рамках юриспруденции исследуются правовые аспекты предпринимательской деятельности, предприниматель рассматривается как субъект правовых отношений. Теория менеджмента и маркетинга разрабатывает вопросы поведения предпринимателя на рынке, роли маркетинговых исследований в развитии малого и среднего предпринимательства, разрабатывает практические рекомендации для предпринимателей по оптимизации их поведения на рынке. Психологией затрагиваются вопросы предпринимательской психологии, исследуется психологический портрет предпринимателя. История рассматривает вопросы происхождения и развития предпринимательства в его исторических и региональных формах. Ученые-социологи интересуются, прежде всего, социальными параметрами предпринимательства и предпринимателей как социальной группы (половозрастной, конфессиональный состав, уровень образования, мотивация предпринимательской деятельности).

Действующее законодательство, регулирующее предпринимательскую деятельность в Республике Беларусь, направлено сегодня на обеспечение развития предпринимательства в республике, обеспечение государственной поддержки малым предприятиям, упрощенной процедуры регистрации предпринимательских структур, создание рациональной системы налогообложения, привлечение инвестиций в бизнес.

Учебная дисциплина «Организация предпринимательской деятельности» относится к компоненту учреждения высшего образования модуля «Организация и обеспечение бизнеса».

Целью освоения учебной дисциплины «Организация предпринимательской деятельности» является формирование у студентов системного представления о сущности и особенности организации предпринимательской дея-

тельности, а так же теоретических знаний и практических навыков предпринимательской деятельности как системы экономических, организационных и правовых отношений в рамках предпринимательских единиц.

Основными задачами учебной дисциплины являются:

– знакомство с понятийным аппаратом, который определяет сущность предпринимательской деятельности;

– усвоение основных функций предпринимательства;

– изучение сфер применения, типов и видов предпринимательства, а также влияния внешней и внутренней среды на предпринимательскую деятельность;

– рассмотрение организационно-правовых форм предпринимательской деятельности, их особенностей, а так же порядок их регистрации и прекращения деятельности;

– приобретение современных представлений о предпринимательстве как процессе, включающем формирование предпринимательской идеи, ее обоснование и оформление в виде предпринимательского проекта; рисков и возможных социально-экономических последствий;

– изложить основные принципы и раскрыть содержание бизнес-плана инвестиционного проекта субъектов предпринимательской деятельности;

– рассмотрение культурных и этических основ предпринимательства.

– приобретение навыков практической работы по организации предпринимательской единицы и ее функционированию.

Учебная дисциплина «Организация предпринимательской деятельности» имеет непосредственную связь со многими учебными дисциплинами, входящими в учебный план данных специальностей, такими как «Статистика», «Экономика организации (предприятия)», «Правовое регулирование хозяйственной деятельности», «Налоги и налогообложение», «Экономическая теория», «Теория анализа хозяйственной деятельности», «Теория бухгалтерского учета», «Организация производства агропромышленного комплекса» и другими дисциплинами. В результате изучения учебной дисциплины, студент должен закрепить и развить следующую специализированную компетенцию по специальности 6-05-0411-01 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» СК -4 Принимать обоснованные решения при осуществлении предпринимательской деятельности, оценивать ее результаты и по специальности 6-05-0411-02 «Финансы и кредит» СК-1 Понимать особенности эволюции предпринимательства в связи с различными этапами исторического развития, определять влияние историко-экономических закономерностей на тенденции и перспективы развития предпринимательства в современном социуме.

В результате изучения учебной дисциплины студент должен:

знать:

– содержание, сущность, виды и формы предпринимательской деятельности;

– нормативно-правовое регулирование предпринимательской деятельности;

– основы формирования культуры предпринимательства, а также принципы делового этического поведения предпринимателя;

– показатели эффективности предпринимательской деятельности.

уметь:

– систематизировать и обобщать информацию с целью оптимального выбора формы и вида предпринимательской деятельности;

– формулировать банк предпринимательских идей;

– создать предпринимательскую структуру и организовать ее деятельность;

– рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности чистый дисконтированный доход, среднюю норму рентабельности, срок окупаемости, индекс прибыльности).

владеть:

– специальной терминологией;

– методологией оценки предпринимательской идеи, организации собственного дела;

– навыками составления бизнес-плана;

– принципами и методами оценки эффективности предпринимательской деятельности и самоорганизации человека в конкретной деловой среде.

В рамках образовательного процесса по данной учебной дисциплине студент должен приобрести не только теоретические и практические знания, умения и навыки по специальности, но и развить свой ценностно-личностный, духовный потенциал, сформировать качества патриота и гражданина, готового к активному участию в экономической, производственной и социально-культурной жизни страны.

На изучение учебной дисциплины «Организация предпринимательской деятельности» по специальности 6-05-0411-01 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» дневной (полной) формы обучения отводится 108 часа (3з.е.), из них 50 часов аудиторных занятий, в том числе лекции – 16 часов, практические занятия – 34 часа. На самостоятельную работу студентов отводится 58 часов.

Учебная дисциплина изучается на 2 курсе во 2-ом семестре. Форма промежуточной аттестации – экзамен.

На изучение учебной дисциплины «Организация предпринимательской деятельности» по специальности 6-05-0411-01 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» дневной сокращенной формы обучения отводится 108 часа (3з.е.), из

них 36 часов аудиторных занятий, в том числе лекции – 18 часов, практические занятия – 18 часов. На самостоятельную работу студентов отводится 36 часов.

Учебная дисциплина изучается на 1 курсе в 1-ом семестре. Форма промежуточной аттестации – экзамен.

На изучение учебной дисциплины «Организация предпринимательской деятельности» по специальности 6-05-0411-02 «Финансы и кредит» отводится 108 часов (3 з.е.), из них 68 часов аудиторных занятий, в том числе лекции – 34 часа, практические занятия – 34 часа. На самостоятельную работу студентов отводится 40 часов.

Учебная дисциплина изучается на 1 курсе во 2-ом семестре. Форма промежуточной аттестации – зачет.

На изучение учебной дисциплины «Организация предпринимательской деятельности» по специальности 6-05-0411-01 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» сокращенного срока заочной формы обучения отводится 108 часа (3з.е.), из них 8 часов аудиторных занятий, в том числе лекции – 4 часа, практические занятия – 4 часа. На самостоятельную работу студентов отводится 64 часа. Форма промежуточной аттестации – экзамен.

На изучение учебной дисциплины «Организация предпринимательской деятельности» по специальности 6-05-0411-02 «Финансы и кредит» сокращенного срока заочной формы обучения отводится 108 часов (3 з.е.), из них 12 часов аудиторных занятий, в том числе лекции – 6 часов, практические занятия – 6 часов. На самостоятельную работу студентов отводится 60 часов. Форма промежуточной аттестации – зачет.

2. СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1 Сущность и содержание предпринимательства и предпринимательской деятельности

Историко-экономические аспекты развития предпринимательства. Современная трактовка категории «предпринимательство». Основные признаки предпринимательской деятельности. Основные принципы предпринимательства. Схема процесса предпринимательства. Комплекс форм и методов государственного регулирования предпринимательской деятельности. Система целей предпринимательской деятельности организации. Задачи предпринимательской деятельности. Объекты предпринимательства. Товар как объект предпринимательской деятельности. Недвижимое и движимое имущество. Субъекты предпринимательской деятельности.

Тема 2 Классификация предпринимательства. Типы и виды предпринимательства

Многообразие предпринимательской деятельности в соответствии с классификационными признаками. Государственная предпринимательская деятельность. Частная предпринимательская деятельность. Типология предпринимательской деятельности. Состав основных видов предпринимательской деятельности. Производственная предпринимательская деятельность. Коммерческая предпринимательская деятельность. Финансовая предпринимательская деятельность. Посредническая предпринимательская деятельность. Страховая предпринимательская деятельность. Инфраструктура предпринимательства. Формы и механизмы поддержки предпринимательства в Республике Беларусь.

Тема 3 Предпринимательская идея и ее выбор. Принятие предпринимательского решения: типы предпринимательских решений и цели их принятия, методы принятия предпринимательских решений.

Принципы и закономерности процесса накопления, отбора и анализа предпринимательских идей. Источники накопления предпринимательских идей. Элементы предпринимательской идеи. Особенности предпринимательской идеи. Логика действий предпринимателя по отбору предпринимательской идеи. Варианты разработки проектов реализации предпринимательской идеи. Общая схема реализации предпринимательской идеи. Этапы реализации предпринимательской идеи. Предпринимательский талант.

Сферы и факторы макросреды (общей среды) предприятия. Сферы и факторы микросреды (рабочей среды) предприятия. Основные типы ключевых факторов успеха принятого предпринимательского решения. Причины

возникновения факторов, отрицательно влияющих на эффективность принимаемых предпринимательских решений. Порядок формирования информационной базы для выработки обоснованного предпринимательского решения.

Тема 4 Планирование предпринимательской деятельности

Сущность планирования предпринимательской деятельности. Источники информации для процесса планирования. Классификация типов планирования. Классификация бизнес-планов. Типичная структура бизнес-плана. Последовательность разработки бизнес-плана. Бюджетирование как форма финансового планирования.

Тема 5 Организация собственного дела

Экономическая устойчивость предпринимательской единицы. Характеристика основных организационно-правовых форм предприятий. Основные пути и принципы создания предпринимательской единицы. Общий алгоритм создания предприятия. Порядок регистрации индивидуального предпринимателя. Особенности регистрации юридического лица.

Тема 6 Налогообложение предпринимательской деятельности

Сущность налогообложения и принципы построения налоговой системы. Виды налогов для организаций и индивидуальных предпринимателей.

Тема 7 Цены и ценообразование в предпринимательской деятельности

Понятие цены, роль цены в предпринимательской деятельности. Особенности формирования цены в производственно-сбытовой деятельности организаций и индивидуальных предпринимателей.

Тема 8 Оценка деятельности предпринимательской организации

Цели, задачи и принципы управления затратами. Классификация затрат для целей управления. Прогнозирование и учет затрат. Расчет точки критического объема производства. Анализ финансового состояния предпринимательской единицы. Коэффициенты оценки состояния экономики и финансов.

Тема 9 Предпринимательский риск и предпринимательская тайна

Содержание предпринимательского риска. Классификация предприни-

мательских рисков. Качественная и количественная оценка рисков. Страхование предпринимательских рисков. Предпринимательская тайна.

Тема 10 Культура предпринимательства

Культура предпринимательских организаций. Предпринимательская этика и этикет. Этика бизнеса в Республике Беларусь и в мире.

3. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ «Организация предпринимательской деятельности»

3.1 Для студентов дневной полной формы получения высшего образования специальности 6-05-0411-01 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

№ п/п	Название темы	Всего аудиторных	в том числе		Количество часов СР	Форма контроля знаний	Иное
			Лекции	Практические занятия			
1	Сущность и содержание предпринимательства и предпринимательской деятельности	5	1	4	4	опрос	
2	Классификация предпринимательства. Типы и виды предпринимательства	6	2	4	6	опрос	
3	Предпринимательская идея и ее выбор. Принятие предпринимательского решения: типы предпринимательских решений и цели их принятия, методы принятия предпринимательских решений	6	2	4	6	опрос	
4	Планирование предпринимательской деятельности	6	2	4	6	опрос	
5	Организация собственного дела	6	2	4	6	опрос	
6	Налогообложение предпринимательской деятельности	6	2	4	6	опрос	
7	Цены и ценообразование в предпринимательской деятельности	6	2	4	6	опрос	
8	Оценка деятельности предпринимательской организации	6	2	4	6	опрос	
9	Предпринимательский риск и предпринимательская тайна	2,5	0,5	2	6	опрос	
10	Культура предпринимательства	0,5	0,5	-	6	опрос	
ВСЕГО		**50**	**16**	**34**	**58**	**экзамен**	

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
«Организация предпринимательской деятельности»

3.2 Для студентов дневной сокращенной формы получения высшего образования специальности 6-05-0411-01 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

№ п/п	Название темы	Всего аудиторных	в том числе		Количество часов СР	Форма контроля знаний	Иное
			Лекции	Практические занятия			
1	Сущность и содержание предпринимательства и предпринимательской деятельности	4	2	2	3	опрос	
2	Классификация предпринимательства. Типы и виды предпринимательства	4	2	2	4	опрос	
3	Предпринимательская идея и ее выбор. Принятие предпринимательского решения: типы предпринимательских решений и цели их принятия, методы принятия предпринимательских решений	4	2	2	4	опрос	
4	Планирование предпринимательской деятельности	4	2	2	4	опрос	
5	Организация собственного дела	6	2	4	4	опрос	
6	Налогообложение предпринимательской деятельности	4	2	2	4	опрос	
7	Цены и ценообразование в предпринимательской деятельности	4	2	2	4	опрос	
8	Оценка деятельности предпринимательской организации	4	2	2	4	опрос	
9	Предпринимательский риск и предпринимательская тайна	1	1		3	опрос	
10	Культура предпринимательства	1	1		2	опрос	
ВСЕГО		**36**	**18**	**18**	**36**	**экзамен**	

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
«Организация предпринимательской деятельности»
3.3 Для студентов дневной полной формы получения высшего образования специальности 6-05-0411-02 «Финансы и кредит»

№ п/п	Название темы	Всего аудиторных	в том числе		Количество часов СР	Форма контроля знаний	Иное
			Лекции	Практические занятия			
1	Сущность и содержание предпринимательства и предпринимательской деятельности	6	2	4	4	опрос	
2	Классификация предпринимательства. Типы и виды предпринимательства	8	4	4	4	опрос	
3	Предпринимательская идея и ее выбор. Принятие предпринимательского решения: типы предпринимательских решений и цели их принятия, методы принятия предпринимательских решений	8	4	4	4	опрос	
4	Планирование предпринимательской деятельности	8	4	4	4	опрос	
5	Организация собственного дела	8	4	4	4	опрос	
6	Налогообложение предпринимательской деятельности	8	4	4	4	опрос	
7	Цены и ценообразование в предпринимательской деятельности	8	4	4	4	опрос	
8	Оценка деятельности предпринимательской организации	8	4	4	4	опрос	
9	Предпринимательский риск и предпринимательская тайна	4	2	2	4	опрос	
10	Культура предпринимательства	2	2	-	4	опрос	
ВСЕГО		**68**	**34**	**34**	**40**	**зачет**	

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
«Организация предпринимательской деятельности»

3.4 Для студентов заочной сокращенной формы получения высшего образования специальности 6-05-0411-01 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

№ п/п	Название темы	Всего аудиторных	в том числе		Количество часов СР	Форма контроля знаний	Иное
			Лекции	Практические занятия			
1	Сущность и содержание предпринимательства и предпринимательской деятельности	1	1		6	опрос	
2	Классификация предпринимательства. Типы и виды предпринимательства				6	опрос	
3	Предпринимательская идея и ее выбор. Принятие предпринимательского решения: типы предпринимательских решений и цели их принятия, методы принятия предпринимательских решений	1	1		6	опрос	
4	Планирование предпринимательской деятельности	2	1	1	6	опрос	
5	Организация собственного дела	2	1	1	6	опрос	
6	Налогообложение предпринимательской деятельности	1		1	6	опрос	
7	Цены и ценообразование в предпринимательской деятельности	1		1	7	опрос	
8	Оценка деятельности предпринимательской организации				7	опрос	
9	Предпринимательский риск и предпринимательская тайна				7	опрос	
10	Культура предпринимательства				7	опрос	
ВСЕГО		**8**	**4**	**4**	**64**	**экзамен**	

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
«Организация предпринимательской деятельности»
3.5 Для студентов заочной сокращенной формы получения высшего образования специальности 6-05-0411-02 «Финансы и кредит»

№ п/п	Название темы	Всего аудиторных	в том числе		Количество часов СР	Форма контроля знаний	Иное
			Лекции	Практические занятия			
1	Сущность и содержание предпринимательства и предпринимательской деятельности	1	1		6	опрос	
2	Классификация предпринимательства. Типы и виды предпринимательства	1	1		6	опрос	
3	Предпринимательская идея и ее выбор. Принятие предпринимательского решения: типы предпринимательских решений и цели их принятия, методы принятия предпринимательских решений	2	1	1	6	опрос	
4	Планирование предпринимательской деятельности	2	1	1	6	опрос	
5	Организация собственного дела	2	1	1	6	опрос	
6	Налогообложение предпринимательской деятельности	2	1	1	6	опрос	
7	Цены и ценообразование в предпринимательской деятельности	1		1	6	опрос	
8	Оценка деятельности предпринимательской организации	1		1	6	опрос	
9	Предпринимательский риск и предпринимательская тайна				6	опрос	
10	Культура предпринимательства				6	опрос	
ВСЕГО		**12**	**6**	**6**	**60**	**зачет**	

4. ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

4.1 Основная литература

9.Лобанова, И. В. Организация предпринимательской деятельности : учебно-методическое пособие / И. В. Лобанова, М. Ф. Рудаков. - Горки : [б. и.], 2021. - 102 с.

10. Лобанова, И. В. Организация предпринимательской деятельности : учебно-методическое пособие / И. В. Лобанова. - Горки : [б. и.], 2020. - 192 с.

11. Основы предпринимательской деятельности : учеб, пособие / В. Л. Клюня, Т. А. Верезубова, А. И. Короткевич [и др.]. - Минск : Издательский центр БГУ, 2019. - 309 с.

12. Экономика фирмы (организации, предприятия) : учебник для бакалавров менеджмента и бакалавров экономики / ред.: В. Я. Горфинкель, Т. Г. Попадюк, Б. Н. Чернышев. - 2-е изд. - М. : Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2019. - 296 с.

4.2 Дополнительная литература

19. Арустамов, Э. А. Организация предпринимательской деятельности [Текст]: учеб, пособие / Э. А. Арустамов, А. Н. Пахомкин, Т. П. Митрофанова. - 3-е изд., испр. - М.: Дашков и К, 2009. – 332 с.

20. Асаул, А.Н., Войнаренко, М.П., Ерофеев, П.Ю. Организация предпринимательской деятельности: Учебник / Под ред. А.Н. Асаула. - Санкт-Петербург: «Гуманистика», 2004. – 546 с.

21. Гражданский кодекс Республики Беларусь от 7 декабря 1998 г. № 218-З.

22. Инвестиционный кодекс Республики Беларусь от 22 июня 2001 г. № 37-З.

23. Лапуста, М.Г. Малое предпринимательство: Уч. пос. / М.Г. Лапуста, Ю.Л. Старостин. - 2-е изд., перераб. и доп.- М.: ИНФРА-М, 2007.–554 с.

24. Мочерный, С.В., Некрасова, В.В. Основы организации предпринимательской деятельности: Учебник / С.В. Мочерный, В.В. Некрасова - М.: Приор-издат, 2004. –222 с.

25. Нечаев, В. И. Организация производства и предпринимательской деятельности в АПК [Текст]: учебник / В. И. Нечаев, П. Ф. Парамонов. - М.: КолосС, 2008. – 312 с.

26. Организация предпринимательской деятельности: учебник/ под ред. проф. С.И. Грядова. - М.: КолосС, 2007. –416 с.

27. Основы агробизнеса: учеб, пособие / П.В. Лещиловский [и др.]; под общ.ред. П.В. Лещиловского. - Минск: БГЭУ, 2005.–366 с.

28.О государственной регистрации и ликвидации (прекращения деятельности) субъектов хозяйствования: Декрет Президента Республики Беларусь, 16 января 2009 г. № 1.

29.О крестьянском (фермерском) хозяйстве: Закон Республики Беларусь, 18 февраля 1991 г. № 611-XII: в ред. Закона Республики Беларусь от 1июля 2010 г. № 154-З.

30. О развитии предпринимательства: Декрет Президента Республики Беларусь, 23 ноября 2017 г. № 7

31. О лицензировании отдельных видов деятельности: Указ Президента Республики Беларусь, 1 сентября 2010 г. № 450

32. Об хозяйственных обществах: Закон Республики Беларусь, 9 декабря 1992 г. № 2020-XH: в ред. Закона Республики Беларусь от 8 июля 2008 г. № 372-З.

33.Об экономической несостоятельности (банкротстве): Закон Республики Беларусь, 18 июля 2000 г. № 423-З: в ред. Закона Республики Беларусь от 31 декабря 2009 г. № 114-З.

34. Савкина, Р. В. Организация предпринимательской деятельности [Текст]: учеб, пособие / Р. В. Савкина, Е. Г. Мальцева. - М.: КНОРУС, 2011. – 211 с.

35. Практикум по организации предпринимательской деятельности в АПК [Текст]: учеб, пособие / В. И. Нечаев [и др.]; ред. В. И. Нечаев. - М.: КолосС, 2008. – 245 с.

36.Предпринимательство: Учебник для вузов / Под ред. В.Я. Горфинкеля, Г Б. Поляка, В.А. Швандара. - 4-е изд. перераб. и доп. - М.. ЮНИТИ, 2008.–735 с.

37. Предпринимательство: Словарь-справочник / под ред. М.Г. Лапусты. - М.: ИНФРА-М, 2007. – 792 с.

38. Накатников, В.М. Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие / В.М. Накатников. - Ростов н/Д: «Феникс», 2004. – 256 с.

39. Большакова, Н.Н., Большаков, С.П. Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие / Н.Н. Большакова. - Кемерово: НФИ КемГУ, 2004. – 113 с.

40. Валигурский, Д.И. Организация предпринимательской деятельности: Учебник. / Д.И. Валигурский. - М.: Дашков и К., 2005. – 740 с.

41. Нерсисян, Т.Я. Предпринимательство / Т.Я. Нерсисян. - М.: Анкил, 2007. – 792 с.

42. Замедлина, Е.А. Предпринимательство / Е.А. Замедлина. - Ростов н/Д.: Феникс, 2006. –482 с.

43. Крутик, А. Б. Организация предпринимательской деятельности [Текст]: учеб, пособие / А. Б. Крутик, М. В. Решетова. - 2-е изд., стер. - М.: Академия, 2008. – 156 с.

44. Шинкевич, Н.В. Предпринимательская деятельность на предприятии: учебно-метод. комплекс / Н.В. Шинкевич. - Минск: Изд-во МИУ, 2006. – 206 с.

4.3 Перечень рекомендуемых средств диагностики компетенций студента

Для оценки учебных достижений студентов в приобретении компетенций рекомендуется использовать следующий диагностический инструментарий:

- проведение текущих (контрольных) опросов по отдельным темам;
- тестирование;
- сдача экзамена по учебной дисциплине.

4.4 Методы (технологии) обучения

В процессе освоения учебной дисциплины используется модульно-рейтинговая технология.

Основными методами (технологиями) обучения, отвечающими целям изучения учебной дисциплины, являются:

– элементы проблемного обучения, реализуемые на лекционных занятиях;

–элементы учебно-исследовательской деятельности, реализация творческого подхода, реализуемые на практических занятиях и при самостоятельной работе;

– проектные технологии, реализуемые при выполнении расчетных заданий.

4.5 Методические рекомендации по организации и выполнению самостоятельной работы студентов

При изучении учебной дисциплины используются следующие формы самостоятельной работы:

–самостоятельная работа в виде выполнения расчетов во время проведения практических занятий;

– самостоятельная работа, в том числе в виде выполнения индивидуальных расчетных заданий с консультациями преподавателей;

– подготовка рефератов по индивидуальным темам;

– подготовка и участие в предметной олимпиаде.

5. ПРОТОКОЛ СОГЛАСОВАНИЯ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ УВО

Название учебной дисциплины, с которой требуется согласование	Название кафедры	Предложения об изменениях в содержании учебной программы учреждения высшего образования по учебной дисциплине	Решение, принятое кафедрой, разработавшей учебную программу (с указанием даты и номера протокола)
Правовое регулирование хозяйственной деятельности	Кафедра общепрофессиональных и специальных юридических дисциплин		